Trello Pricing: Welche Kosten lohnen sich wirklich?

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 7. Februar 2026



Trello Pricing: Welche Kosten lohnen sich

wirklich?

Du liebst es, To-Do-Listen zu schieben wie ein Profi, aber fragst dich, warum dein Trello-Board plötzlich Geld kosten soll? Willkommen im Pricing-Dschungel von Atlassian. Zwischen Gratis-Versprechen, Business-Class-Features und Enterprise-Overkill verliert man schnell den Überblick – und im schlimmsten Fall bares Geld. Wir haben das Trello-Preismodell bis ins letzte Byte seziert und zeigen dir, welche Kosten sich wirklich lohnen, welche Features du nicht brauchst und wann du besser gleich zur Konkurrenz wechselst.

- Was die aktuellen Trello-Pricing-Pläne enthalten – und was sich in 2024 geändert hat
- Welche Funktionen du in der Free-Version bekommst – und was bewusst ausgelassen wird
- Der feine Unterschied zwischen Standard, Premium und Enterprise – und wann sich welcher Plan lohnt
- Welche Features wirklich produktivitätssteigernd sind – und welche nur Buzzword-Bloat liefern
- Warum Power-Ups der geheime Preistreiber sind – und wie du sie effizient nutzt
- Was Trello im Vergleich zu Konkurrenten wie Asana, ClickUp oder Notion wirklich kostet
- Wie du Trello-Kosten skalierst, wenn dein Team wächst – ohne in die Budgetfalle zu tappen
- Warum die meisten Nutzer zu viel zahlen – und wie du es besser machst

Trello Free vs. Paid: Was bekommst du wirklich für dein Geld?

Der Einstieg in Trello ist verführerisch einfach: kostenlos, sofort einsatzbereit, keine Kreditkarte erforderlich. Aber wer glaubt, dass „Free“ auch „vollständig“ bedeutet, hat das Pricing-Kleingedruckte nicht gelesen. Die kostenlose Variante von Trello ist ein klassischer Lock-In: Funktional, aber limitiert. Du bekommst unbegrenzte persönliche Boards, Listen und Karten – das klingt erstmal gut. Aber sobald du im Team arbeitest oder Automatisierung willst, wirst du zur Kasse gebeten.

Der größte Unterschied liegt in den sogenannten Power-Ups – das sind Add-ons, mit denen du Trello funktional aufbohren kannst. In der Free-Version ist genau ein Power-Up pro Board erlaubt. Das heißt: Entweder Kalender-Ansicht oder Slack-Integration oder Custom Fields. Nicht und. Sobald du auch nur zwei brauchst, bist du raus aus der Gratis-Zone und rein in die Monetarisierungsschiene.

Auch bei Automatisierung über Butler – das ist Trellos eigener

Automatisierungsdienst – wird es schnell eng. Die Free-Version erlaubt nur 250 Befehle pro Monat. Klingt viel? Nicht, wenn du jede Karte bei Änderung automatisch bewegen willst oder dir täglich eine E-Mail-Erinnerung schickst. Dann sind die 250 schnell weg – und du darfst upgraden oder händisch weitermachen wie 2010.

Fazit: Die Free-Version ist ein netter Einstieg, aber keine echte Lösung für produktive Teams. Sie ist dafür gemacht, dich reinzuziehen – und dich dann mit Limitierungen zum Upgrade zu bewegen. Gutes UX-Design, cleveres Pricing.

Standard, Premium, Enterprise – wie unterscheiden sich die Trello-Pläne?

Atlassian bietet aktuell vier Preisstufen für Trello an: Free, Standard, Premium und Enterprise. Klingt simpel, ist aber ein ziemlich cleveres Upselling-System. Jeder Plan schaltet gezielt Features frei, die vorher künstlich limitiert wurden. Der Trick: Du bekommst nie alles, was du brauchst – außer du zahlst richtig viel.

Standard kostet aktuell 5 USD pro Nutzer und Monat (bei jährlicher Abrechnung). Damit bekommst du unbegrenzte Boards pro Workspace, erweiterte Checklisten, benutzerdefinierte Felder, 1.000 Automatisierungsbefehle pro Monat und unbegrenzte Power-Ups. Klingt fair – ist es auch, wenn du im kleinen Team arbeitest. Aber: Keine Timeline-Ansicht, keine Kalender-Synchronisation, keine Dashboard-Auswertungen. Dafür musst du auf Premium upgraden.

Premium schlägt mit 10 USD pro Nutzer zu Buche und bringt die ganzen „Manager-Features“: Zeitleisten, Kalender, Dashboard, Tabellenansicht, erweiterte Adminrechte, Priorisierung. Ideal für Projektleiter, die nicht nur Aufgaben verwalten, sondern auch reporten müssen. Die Automatisierungsgrenze steigt auf 2.000 Befehle pro Nutzer und Monat – und das reicht für die meisten Use-Cases aus.

Enterprise ist die Blackbox. Preise gibt’s nur auf Anfrage, Minimum-User-Grenzen inklusive. Dafür gibt’s SSO-Integration, Organisationsweite Rechteverwaltung, Audit-Logs, Admin-Konsole, IP-Whitelisting und alles, was Sicherheitsbeauftragte lieben. Für Startups oder KMU ist das völliger Overkill – und eher eine Investition in Compliance als in Produktivität.

Die Quintessenz: Standard lohnt sich für kleine Teams, Premium für skalierende Organisationen mit Reportingbedarf, Enterprise nur für Konzerne. Alles andere ist rausgeschmissenes Geld.

Power-Ups, Automatisierung und versteckte Kosten: Der Preis der Effizienz

Die größte Falle im Trello Pricing-Modell ist nicht der Basispreis – sondern die Add-ons. Power-Ups sind das Schweizer Taschenmesser von Trello, aber auch das trojanische Pferd der Monetarisierung. Jedes Power-Up kann kostenlose Boards in kostenpflichtige Projekte verwandeln. Und das passiert schneller, als du „Custom Fields“ sagen kannst.

Kalender-Ansicht, Google Drive-Integration, Zeiterfassung, Gantt-Ansicht – alles Power-Ups. Viele davon sind von Drittanbietern gebaut und verlangen eigene Gebühren. Die Folge: Du zahlst nicht nur Trello, sondern auch dem Plugin-Entwickler. Und das monatlich. Ein Beispiel: Das beliebte Power-Up „Planyway“ kostet – je nach Plan – bis zu 7 USD pro Nutzer. Zusätzlich zu deinem Trello-Plan.

Auch Automatisierung kann teuer werden. Trello nutzt dafür den integrierten Service „Butler“. Jede Aktion – z.B. Karte verschieben, Label hinzufügen, E-Mail senden – zählt als ein Befehl. Wer viele Regeln nutzt, stößt schnell an die Monatsgrenze. Dann heißt es: Upgrade oder Limitierung. Das ist besonders ärgerlich, wenn du Automatisierung als Effizienz-Booster brauchst – und plötzlich wieder manuell klicken musst.

Und dann gibt’s noch die Speicherlimits: Anhänge sind auf 250 MB pro Datei begrenzt (Premium). Wer größere Dateien braucht, muss auf externe Integrationen wie Dropbox ausweichen – was wieder mehr Tools, mehr Komplexität und oft mehr Kosten bedeutet.

Trello vs. Konkurrenz: Wie schlägt sich das Pricing im Vergleich?

Natürlich ist Trello nicht allein auf dem Markt. Tools wie Asana, ClickUp, Notion oder monday.com buhlen um dieselbe Zielgruppe – und haben längst verstanden, dass Pricing ein Killer-Feature ist. Im direkten Vergleich zeigt sich: Trello ist günstig im Einstieg, aber teuer in der Skalierung.

Asana bietet in der Free-Version mehr native Features (z.B. Timeline) und hat in der Premium-Stufe (10,99 USD) deutlich mehr Projektmanagement-Funktionen integriert. ClickUp ist noch aggressiver: Für 5 USD bekommst du dort nicht nur Aufgabenverwaltung, sondern auch Docs, Whiteboards, Ziele, Zeittracking und mehr – alles inklusive. Und Notion? Spielt die Content-Karte aus: Für 8 USD bekommst du ein vollwertiges Wiki + Project Management in einem Tool.

Was Trello hingegen besser macht: Die Lernkurve ist flach, die UI intuitiv, das System offen. Wer einfache Workflows visualisieren will, findet hier schnell seinen Groove. Aber sobald du strukturierter, datengetriebener oder teamübergreifend arbeiten willst, stößt du an Grenzen – oder ins nächste Preismodell.

Die Wahrheit ist: Trello ist nicht zu teuer – aber du bekommst bei anderen Anbietern oft mehr fürs gleiche Geld. Besonders, wenn du mehr willst als digitale Post-its.

So holst du das Maximum aus deinem Trello-Plan heraus

Wenn du dich für Trello entscheidest (und nicht zur Konkurrenz abwanderst), solltest du wissen, wie du jeden Cent aus deinem Plan presst. Hier ein paar erprobte Strategien, um dein Trello effizient und kostenbewusst zu nutzen:

- Power-Ups strategisch einsetzen: Nutze nur die Power-Ups, die echten Mehrwert bringen. Kalender, Custom Fields, Slack – alles andere ist oft Spielerei. Weniger ist mehr.
- Automatisierungen bündeln: Statt 10 einzelne Regeln zu bauen, kombiniere mehrere Aktionen in einem Workflow. So sparst du Befehle.
- Teamgröße hinterfragen: Jeder Nutzer kostet. Prüfe regelmäßig, ob alle aktiven Nutzer wirklich gebraucht werden – oder ob dein Admin-Board voller Karteileichen ist.
- Integrationen clever nutzen: Nutze kostenlose Tools wie Zapier (mit Free-Tier) oder Integromat, um Automatisierungen außerhalb von Trello zu bauen.
- Jährlich statt monatlich zahlen: Klingt trivial, spart aber bis zu 20 %. Gilt für alle bezahlten Pläne.

Und wenn dein Team wächst? Dann prüfe, ob sich ein Wechsel auf Premium lohnt – aber nicht blind. Viele Unternehmen zahlen drauf, ohne die zusätzlichen Features zu nutzen. Erst analysieren, dann upgraden.

Fazit: Lohnt sich Trello Pricing – oder zahlst du nur für hübsche Karten?

Trello ist ein starkes Tool mit einem Pricing-Modell, das auf den ersten Blick fair wirkt – aber bei genauer Betrachtung schnell teuer werden kann. Die Free-Version reicht für private Nutzung oder kleine Projekte. Wer im Team arbeitet, automatisieren will oder Reporting braucht, kommt an einem Upgrade nicht vorbei. Die Frage ist nur: Welcher Plan lohnt sich wirklich?

Unsere Empfehlung: Starte mit dem Standard-Plan, wenn du im Team arbeitest. Wechsle zu Premium, wenn du reportingpflichtig bist oder viele parallele Projekte managen musst. Und vergiss Enterprise – es sei denn, du führst ein Konzern-IT-Büro. Trello ist kein Schnäppchen, aber auch kein Abzocker. Du musst nur wissen, was du wirklich brauchst – und was du dir sparen kannst. Willkommen im Pricing-Realismus. Willkommen bei 404.