TATORT ZEITERFASSUNG

PENTACODE
HR INTELLIGENCE

RECHNET SICH DEINE ZEITERFASSUNG?

Warum nicht der Preis entscheidet, sondern das, was sie einspart!



Ausgezeichnet durch den südback TRENDAWARD 2026

ZUKUNFT PERSONAL 2026 HR INNOVATION AWARD

WHITEPAPER
02/2026

WAS DARF ZEITERFASSUNG KOSTEN?

Warum eine gesetzliche Pflicht keine dauerhafte Kostenstelle sein muss.

Arbeitszeit muss erfasst werden. Für Unternehmen stellt sich deshalb längst nicht mehr nur die Frage, ob sie ein System zur Arbeitszeiterfassung benötigen.

Interessanter ist eine andere Frage: Was darf dieses System das Unternehmen eigentlich kosten?
Die naheliegende Antwort scheint zunächst einfach zu sein. Eine Software hat einen Preis. Je nach Anbieter kostet sie einige Euro pro Mitarbeiter und Monat oder hat einen einmaligen Kaufpreis. Möglicherweise kommen Kosten für Einrichtung, Hardware oder Schnittstellen hinzu. Damit wird Zeiterfassung schnell zu einer weiteren Position auf der monatlichen Kostenliste.
Doch genau diese Betrachtung greift zu kurz.
Denn ein System zur Arbeitszeiterfassung verursacht nicht nur Kosten. Es beeinflusst gleichzeitig einen Bereich, der in nahezu jedem personalintensiven Unternehmen zu den größten Kostenblöcken überhaupt gehört: den Personaleinsatz.
Die wirtschaftlich entscheidende Frage lautet deshalb nicht: „Was kostet die Software?“ Sondern: „Was verändert die Software an unseren operativen Kosten?“ Das ist ein erheblicher Unterschied.

Eine Pflicht kann Kosten verursachen.
Oder Kosten verhindern.

Unternehmen sind daran gewöhnt, Investitionen danach zu beurteilen, welche wirtschaftliche Wirkung sie entfalten.
Eine neue Maschine soll produktiver arbeiten. Eine Photovoltaikanlage soll Energiekosten reduzieren. Ein neues Fahrzeug soll Transportkosten senken. In all diesen Fällen wird nicht allein betrachtet, was die Anschaffung kostet. Entscheidend ist, was sie anschließend bewirkt.
Bei Software wird diese Rechnung erstaunlich selten genauso konsequent durchgeführt.
Hier stehen häufig Funktionsumfang, Lizenzmodelle und Preise im Vordergrund. Anbieter werden miteinander verglichen, Pakete gegenübergestellt und schließlich vielleicht festgestellt, dass Anbieter A pro Mitarbeiter 50 Cent weniger kostet als Anbieter B.
Damit wird allerdings nur die sichtbare Seite der Rechnung betrachtet.
Eine Software, die monatlich 600 Euro kostet und die operativen Kosten des Unternehmens um 1.200 Euro reduziert, ist wirtschaftlich günstiger als eine Software für 300 Euro, die nichts verändert.

Der Preis allein sagt deshalb wenig darüber aus, ob ein System teuer oder günstig ist.
Entscheidend ist sein wirtschaftliches Ergebnis. Und genau hier verändert sich die Betrachtung der Arbeitszeiterfassung.

Gute Zeiterfassung ist keine Kostenstelle. Sie ist eine Investition.
Eine Investition unterscheidet sich von einer bloßen Ausgabe durch eine einfache Eigenschaft: Das eingesetzte Geld soll wirtschaftlich etwas zurückbringen.
Auch eine gute Arbeitszeiterfassung kann deshalb weit mehr sein als die notwendige Ausgabe zur Erfüllung einer gesetzlichen Anforderung. Sie kann operative Kosten reduzieren und sich dadurch selbst finanzieren.
Das geschieht ausdrücklich nicht dadurch, dass möglichst wenig Arbeitszeit erfasst wird. Tatsächlich geleistete Arbeitszeit bleibt selbstverständlich Arbeitszeit.
Die wirtschaftliche Wirkung entsteht vielmehr dort, wo der tatsächliche Personaleinsatz von dem abweicht, was betrieblich erforderlich oder geplant war.



Schichten beginnen möglicherweise früher als notwendig. Sie enden regelmäßig später. Geplante und tatsächliche Arbeitszeiten entwickeln sich auseinander. An einem Standort werden für vergleichbare Leistungen dauerhaft mehr Stunden eingesetzt als an einem anderen. Bestimmte Abläufe führen immer wieder zu zusätzlichem Personaleinsatz.
Keine dieser Abweichungen muss für sich genommen dramatisch sein. Und keine muss automatisch falsch sein.

Entscheidend ist vielmehr die Frage, ob der zusätzliche Aufwand betrieblich notwendig ist.
Eine wirtschaftlich gute Zeiterfassung hilft deshalb nicht dabei, Arbeitszeit einfach zu reduzieren. Sie schafft die Voraussetzung, notwendigen von vermeidbarem Personaleinsatz zu unterscheiden und dort gegenzusteuern, wo tatsächlich unnötige operative Kosten entstehen. Damit wird aus Dokumentation Steuerung. Und aus einer Ausgabe kann eine Investition werden.

Die falsche Frage lautet: „Wie hoch ist die Monatsgebühr?" Nehmen wir ein Unternehmen, das für seine Arbeitszeiterfassung monatlich 600 Euro bezahlt.
600 Euro sind zunächst einmal Kosten. Die wirtschaftliche Betrachtung endet dort aber nicht. Entscheidend ist, was durch den Einsatz des Systems an anderer Stelle geschieht. Reduziert sich der operative Aufwand um 300 Euro, bleibt unter dem Strich eine Belastung von 300 Euro. Werden 600 Euro eingespart, finanziert sich das System selbst. Sinken die operativen Kosten dagegen um 1.200 Euro, entstehen nach Abzug der Softwarekosten 600 Euro wirtschaftlicher Vorteil.



Einsparung bei den operativen Kosten – Kosten des Systems = wirtschaftliches Ergebnis. Damit entsteht eine klare Grenze: der Break-even. Ein System, das mindestens so viel an operativen Kosten reduziert, wie es selbst kostet, belastet das Unternehmen wirtschaftlich nicht mehr. Alles darüber erzeugt einen positiven Beitrag. Alles darunter bleibt eine Ausgabe. Eigentlich sollte genau diese Betrachtung vor jeder Softwareentscheidung stehen.

Nicht jeder Nutzen lässt sich seriös in Euro ausdrücken. Eine moderne Arbeitszeiterfassung kann weit mehr bewirken als unmittelbar Personalkosten zu reduzieren. Sie kann die Administration vereinfachen, Daten automatisch bereitstellen, Übertragungsfehler vermeiden, Korrekturen reduzieren und Prozesse beschleunigen.

Das alles besitzt einen wirtschaftlichen Wert. Nur lässt sich dieser Wert in der Regel nicht eindeutig messen.

Wie viel kostet eine vermiedene Rückfrage?

Welchen exakten Geldwert besitzt eine fehlerfreie Datenübertragung?

Was spart ein Unternehmen tatsächlich, wenn eine Führungskraft für eine Auswertung nicht mehr mehrere Systeme durchsuchen muss?

Und wie bewertet man die höhere Sicherheit, dass relevante Daten vollständig und korrekt vorliegen?

Natürlich ließen sich dafür Annahmen treffen. Man könnte eingesparte Minuten mit Personalkosten multiplizieren, durchschnittliche Fehlerkosten kalkulieren oder Produktivitätsgewinne hochrechnen.
Das Ergebnis wäre jedoch immer zu einem gewissen Teil eine Schätzung und die Erreichung des Ergebnisses mit hohem Aufwand verbunden.
Für eine belastbare Wirtschaftlichkeitsbetrachtung ist es deshalb sinnvoll, zwei Arten von Nutzen voneinander zu trennen.
Auf der einen Seite steht der unmittelbar messbare wirtschaftliche Nutzen: operative Kosten, die sich konkret und nachvollziehbar reduzieren. Daneben existiert zusätzlicher betrieblicher Nutzen, beispielsweise durch:

- **weniger administrativen Aufwand**
- **eine geringere Fehleranfälligkeit**
- **weniger manuelle Korrekturen und Übertragungen**
- **schnellere Prozesse**
- **bessere Datenqualität**
- **höhere Transparenz**
- **eine verlässlichere Grundlage für Entscheidungen**

Diese Vorteile sind keineswegs unwichtig. Im Gegenteil: Im betrieblichen Alltag können sie einen erheblichen Unterschied machen.
Für eine konservative Wirtschaftlichkeitsrechnung sollten sie jedoch nicht künstlich mit einem Eurobetrag versehen werden.

Gemessen werden sollte zunächst nur, was sich wirklich messen lässt. Alles andere kommt zusätzlich hinzu.



ENTSCHEIDEND IST NICHT DIE GRÖSSTMÖGLICHE EINSPARUNG. SONDERN DIE NOTWENDIGE.

Bei Wirtschaftlichkeitsrechnungen entsteht schnell der Wunsch nach möglichst eindrucksvollen Zahlen. Wie viele Tausend Euro kann ein Unternehmen sparen? Wie groß ist der theoretisch mögliche Effekt?
Wie schnell amortisiert sich die Investition? Solche Berechnungen können interessant sein. Für die eigentliche Investitionsentscheidung ist zunächst jedoch eine viel kleinere Zahl entscheidend. **Wie viel muss überhaupt eingespart werden, damit sich das System selbst finanziert?** Kostet eine Lösung monatlich 400 Euro, liegt die Schwelle bei 400 Euro. Bei 800 Euro liegt sie bei 800 Euro. Und bei 1.500 Euro eben bei 1.500 Euro. Das klingt banal. Für die wirtschaftliche Bewertung einer Software ist es jedoch von erheblicher Bedeutung. Denn damit muss ein Unternehmen zunächst gar nicht beantworten, ob sich mit einem System theoretisch enorme Beträge einsparen lassen.
Es genügt eine wesentlich nüchternere Frage:

Ist es realistisch, durch den Einsatz des Systems mindestens dessen eigene Kosten bei den operativen Aufwendungen einzusparen?

Je größer ein Unternehmen und je höher sein monatlicher Personalkostenblock ist, desto kleiner kann die dafür notwendige relative Veränderung sein. Die Investition muss also nicht zwingend spektakuläre Verbesserungen erzeugen. Sie muss zunächst nur ihre eigenen Kosten erwirtschaften.

Der Break-even verändert die Perspektive
Betrachtet man Software auf diese Weise, verliert der reine Preisvergleich an Bedeutung.
Ein System für 400 Euro ist nicht automatisch günstiger als eines für 800 Euro. Entscheidend ist, was nach Berücksichtigung seiner Wirkung übrig bleibt. Das lässt sich an drei einfachen Fällen zeigen.

Fall 1: Die Einsparung liegt unter den Kosten.
Ein System kostet monatlich 800 Euro, reduziert die operativen Kosten aber lediglich um 500 Euro. Wirtschaftlich verbleibt eine Belastung von 300 Euro.

Fall 2: Die Einsparung entspricht den Kosten.
Das System kostet 800 Euro und spart 800 Euro ein. Es finanziert sich selbst. Alle weiteren Vorteile - etwa einfachere Administration, weniger Fehler oder eine höhere Transparenz - entstehen zusätzlich.

Fall 3: Die Einsparung liegt über den Kosten.
Das System kostet 800 Euro und reduziert die operativen Kosten um 1.500 Euro. Nach Abzug seiner Kosten verbleibt ein positiver wirtschaftlicher Effekt von 700 Euro.

Damit wird aus der Frage nach dem Preis eine Frage nach dem Verhältnis von **Investition und Wirkung.**

Aber wer trägt das Risiko?

Bis hierhin unterscheidet sich die Betrachtung kaum von anderen Investitionsentscheidungen. Ein Unternehmen gibt Geld aus, weil es erwartet, dass dadurch an anderer Stelle ein größerer wirtschaftlicher Nutzen entsteht. Damit bleibt allerdings ein Problem.

Was geschieht, wenn die Rechnung nicht aufgeht?
Bei fast jeder klassischen Softwareinvestition liegt dieses Risiko beim Kunden. Der Anbieter kann erklären, dass seine Lösung effizienter arbeitet, Kosten reduziert oder sich schnell amortisiert. Bezahlt wird die Software trotzdem und zwar unabhängig davon, ob die erwartete wirtschaftliche Wirkung beim einzelnen Unternehmen tatsächlich eintritt. Das ist nicht ungewöhnlich. Es bedeutet aber, dass Nutzenversprechen und Investitionsrisiko getrennt voneinander sind. Der Anbieter verspricht die Wirkung. Der Kunde trägt das Risiko, dass sie hinter den Erwartungen zurückbleibt. Daraus ergibt sich eine interessante Frage:

Wenn die Wirtschaftlichkeit eines Systems messbar ist, lässt sich dann auch das Investitionsrisiko anders verteilen?

Wirtschaftlichkeit lässt sich nicht nur versprechen. Man kann sie überprüfbar machen.
Die klassische Antwort auf ein Investitionsrisiko lautet: möglichst sorgfältig rechnen, bevor die Entscheidung getroffen wird.
Doch gerade bei Software ist das schwierig. Unternehmen unterscheiden sich erheblich in Organisation, Arbeitsabläufen und Personaleinsatz. Eine Einsparung, die in einem Betrieb problemlos erreichbar ist, muss in einem anderen nicht in gleicher Höhe eintreten. Deshalb sind pauschale Versprechen problematisch. Eine andere Möglichkeit besteht darin, nicht eine möglichst hohe Einsparung zu versprechen, sondern eine klar definierte wirtschaftliche Mindestschwelle festzulegen.

Zum Beispiel: Das System soll mindestens so viel an nachweisbaren operativen Kosten einsparen, wie es selbst kostet.
Damit wird aus einer allgemeinen Nutzenbehauptung eine überprüfbare Aussage. Die entscheidende Größe ist nicht mehr eine theoretische Maximalrendite.

Es ist der Break-even

Und wenn sich diese Schwelle nachvollziehbar messen lässt, kann daraus noch eine weitere Konsequenz entstehen: Der Anbieter kann einen Teil des wirtschaftlichen Risikos selbst übernehmen.

Das setzt allerdings voraus, dass die Messung selbst belastbar ist.

Eine wirtschaftliche Aussage braucht einen klaren Ausgangspunkt.
Wer beurteilen möchte, ob sich eine Arbeitszeiterfassung wirtschaftlich rechnet, benötigt zunächst einen Vergleich. Was war geplant? Was ist tatsächlich geschehen? Und wie haben sich daraus die operativen Kosten entwickelt? Ein solcher Vergleich muss nicht kompliziert sein. Entscheidend ist vielmehr, dass die Ausgangslage nachvollziehbar ist. Beispielsweise: Wie viele Arbeitsstunden waren für eine Schicht vorgesehen? Wie viele Stunden sind tatsächlich angefallen? Welche Arbeitgeberkosten waren damit verbunden? Wo sind zusätzliche Kosten entstanden? Und welche dieser Kosten wären betrieblich vermeidbar gewesen? Erst wenn diese Größen miteinander in Beziehung gesetzt werden, entsteht eine Aussage, die über ein bloßes Gefühl hinausgeht. Denn auch eine deutliche Veränderung der Arbeitszeit muss nicht automatisch eine Einsparungsmöglichkeit darstellen.

Nicht jede Abweichung ist ein Problem.
Dieser Punkt ist für jede seriöse Wirtschaftlichkeitsbetrachtung entscheidend. Ein Mitarbeiter arbeitet eine Stunde länger als geplant. Ist diese Stunde nun eine vermeidbare Ausgabe? Möglicherweise hat ein unerwartet hohes Gästeaufkommen die zusätzliche Arbeitszeit notwendig gemacht. Vielleicht musste ein Auftrag noch abgeschlossen werden. Vielleicht konnte durch diese Stunde ein deutlich höherer Umsatz erzielt werden. Vielleicht war die Planung schlicht zu knapp.
In all diesen Fällen wäre es falsch, zusätzliche Arbeitszeit automatisch als unnötige Kosten zu behandeln. Dasselbe gilt umgekehrt.
Eine Schicht kann exakt im geplanten Zeitrahmen liegen und trotzdem wirtschaftlich problematisch sein, wenn von Beginn an zu viele Mitarbeiter eingeplant wurden.
Die bloße Abweichung zwischen Soll und Ist beantwortet deshalb noch nicht die entscheidende Frage. Es geht nicht darum, möglichst wenig Arbeitszeit zu erzeugen. Es geht darum, Arbeitszeit dort einzusetzen, wo sie betrieblich notwendig und wirtschaftlich sinnvoll ist. Eine belastbare Einsparung entsteht folglich erst dort, wo vermeidbare operative Kosten identifiziert und tatsächlich reduziert werden.

Auch kleine Veränderungen können den Break-even erreichen.
Gerade bei größeren Personalkostenblöcken ist dafür häufig keine dramatische Veränderung notwendig. Angenommen, ein Unternehmen verursacht monatlich 150.000 Euro an Arbeit-

geberkosten und zahlt 750 Euro für ein System zur Arbeitszeiterfassung. Damit das System seine eigenen Kosten erwirtschaftet, müssten die operativen Personalkosten lediglich um 750 Euro sinken. Das entspricht in diesem Beispiel gerade einmal **0,5 Prozent.**

Ob diese Reduktion tatsächlich erreichbar ist, hängt selbstverständlich vom einzelnen Unternehmen ab. Das Beispiel verdeutlicht aber einen wichtigen Punkt: Bei der Betrachtung der Wirtschaftlichkeit geht es nicht zwingend darum, große Teile der Personalkosten einzusparen. Oft genügt bereits eine vergleichsweise geringe Verbesserung, damit die Software ihren eigenen Preis wieder erwirtschaftet. Erst oberhalb dieser Schwelle beginnt der eigentliche zusätzliche monetäre Nutzen.



Dafür muss die Messung bewusst streng sein.

Gerade wenn Wirtschaftlichkeit zur Grundlage eines Versprechens wird, darf die Berechnung nicht beliebig werden. Es wäre leicht, eine Software wirtschaftlich erscheinen zu lassen, wenn jeder denkbare Vorteil mit einem angenommenen Geldwert versehen würde. Eine halbe Stunde weniger Verwaltungsarbeit hier. Einige vermiedene Rückfragen dort. Eine geschätzte Fehlerquote. Ein angenommener Produktivitätsgewinn.
Am Ende entstünde eine beeindruckende Summe. Ob sie tatsächlich entstanden ist, wäre dagegen erheblich schwerer zu beantworten.
Eine belastbare Betrachtung sollte deshalb konservativer vorgehen. Sie sollte ausschließlich Einsparungen berücksichtigen, die sich **konkret, nachvollziehbar und in Euro belegen lassen.**

Nicht die geschätzte Zeitersparnis einer Führungskraft. Nicht einen angenommenen Produktivitätsgewinn. Nicht den kalkulatorischen Wert besserer Daten. Sondern tatsächlich reduzierte operative Kosten. Das macht die Rechnung kleiner. Aber auch glaubwürdiger. Und trotzdem bleibt der zusätzliche Nutzen bestehen. Die Beschränkung auf messbare operative Einsparungen bedeutet nicht, dass die anderen Vorteile keine Rolle spielen. Ganz im Gegenteil.

Wenn Arbeitszeiten sauber erfasst werden, Daten automatisch zur Verfügung stehen, Korrekturen reduziert werden und Informationen leichter zugänglich sind, verändert das den betrieblichen Alltag. Administration wird einfacher. Fehlerquellen können reduziert werden. Informationen stehen schneller zur Verfügung. Daten müssen nicht mehrfach übertragen oder nachträglich zusammengesucht werden. Abweichungen werden früher sichtbar und Entscheidungen lassen sich auf einer besseren Grundlage treffen.
Diese Wirkung entsteht auch dann, wenn sie in keiner Wirtschaftlichkeitsrechnung auftaucht. Genau deshalb ist die Trennung so wichtig.
Die nachgewiesene Einsparung beschreibt nicht den gesamten Nutzen eines Systems. Sie beschreibt lediglich den Teil, der zweifelsfrei messbar ist. Eine Software kann sich also bereits allein über ihre messbaren operativen Einsparungen finanzieren. Die Vereinfachung der Administration, eine höhere Fehlerfreiheit, bessere Daten, schnellere Prozesse und mehr Transparenz kommen als zusätzliche Vorteile hinzu. Betriebswirtschaftlich ist das eine bewusst konservative Betrachtung. Denn für den Nachweis der Wirtschaftlichkeit wird gerade nicht alles eingerechnet, was einen Wert haben könnte.

Von der Wirtschaftlichkeit zur Risikoverteilung Ist diese Grundlage geschaffen, verändert sich auch die Diskussion über das Investitionsrisiko.

Solange die wirtschaftliche Wirkung einer Software nur aus allgemeinen Nutzenargumenten besteht, lässt sich kaum festlegen, ob ein Versprechen eingehalten wurde. Sobald dagegen eine klare Mindestschwelle definiert wird, entsteht eine andere Situation. Das System kostet einen bestimmten Betrag. Die nachweisbaren operativen Einsparungen lassen sich diesem Betrag gegenüberstellen. Damit gibt es nicht mehr nur eine Aussage wie: **„Diese Software kann sich rechnen."** Sondern eine überprüfbare Bedingung: **„Die messbaren Einsparungen sollen mindestens den Kosten des Systems entsprechen."** Erst dadurch wird es überhaupt möglich, über eine andere Verteilung des wirtschaftlichen Risikos nachzudenken. Ein Anbieter, der von dieser Wirkung überzeugt ist, kann sich entscheiden, nicht nur ein Nutzenversprechen abzugeben. Er kann dafür einstehen.

Eine gute Investitionsentscheidung braucht deshalb andere Fragen. Natürlich bleiben bei der Auswahl einer Zeiterfassung Funktionen, Bedienbarkeit, Zuverlässigkeit und Schnittstellen wichtig. Daneben lohnt sich jedoch eine zweite Ebene der Betrachtung.
Unternehmen sollten sich fragen:

- Wie hoch sind die tatsächlichen monatlichen Kosten des Systems?
- Welche operativen Kosten kann es konkret beeinflussen?
- Wie hoch ist seine Break-even-Schwelle?
- Welche Einsparungen lassen sich tatsächlich messen?
- Welche Vorteile sind real, aber nicht eindeutig monetarisierbar?
- Finanziert sich das System bereits aus den messbaren Einsparungen?
- Und wer trägt das wirtschaftliche Risiko, wenn die erwartete Wirkung ausbleibt?

Gerade die letzte Frage wird bei Softwareentscheidungen bislang selten gestellt. Dabei ist sie bei einer Investition keineswegs ungewöhnlich.
Je stärker ein Anbieter die wirtschaftliche Wirkung seines Produktes betont, desto interessanter wird die Frage, welchen Teil des Risikos er selbst zu übernehmen bereit ist.

EIN EINFACHER SELBSTCHECK

Ob die eigene Arbeitszeiterfassung bereits als wirtschaftliches Instrument betrachtet wird oder lediglich als notwendige Software, lässt sich mit wenigen Fragen prüfen. **Können Sie heute beantworten ...**

... was Ihre Arbeitszeiterfassung tatsächlich pro Monat kostet?

... wie hoch ihre Break-even-Schwelle ist?

... welche operativen Kosten durch das System nachweisbar gesunken sind?

... welche Einsparungen tatsächlich gemessen und welche lediglich geschätzt werden?

... ob sich die monatliche Gebühr bereits aus messbaren operativen Einsparungen finanziert?

... welche zusätzlichen Vorteile bestehen, ohne dass diese für die Wirtschaftlichkeitsrechnung benötigt werden?

... und wer das wirtschaftliche Risiko trägt, wenn der erwartete Effekt nicht eintritt?



Je häufiger die Antwort „Nein“ lautet, desto weniger wissen Sie über den tatsächlichen wirtschaftlichen Beitrag Ihrer Zeiterfassung.

DIE KONSEQUENZ

Die Pflicht bleibt. Die Kosten müssen es nicht.

Arbeitszeiterfassung ist für Unternehmen keine freiwillige Spielerei. Gerade deshalb lohnt es sich, ihren wirtschaftlichen Nutzen genauer zu betrachten. Denn zwischen **„Wir müssen Arbeitszeiten erfassen“** und **„Arbeitszeiterfassung muss unser Unternehmen Geld kosten“** besteht kein zwingender Zusammenhang. Eine gute Zeiterfassung dokumentiert nicht nur, wann gearbeitet wurde. Sie schafft die Grundlage dafür, geplanten und tatsächlichen Personaleinsatz miteinander zu vergleichen, vermeidbare operative Kosten sichtbar zu machen und Arbeitszeit wirtschaftlicher zu steuern. Damit verändert sich ihre Rolle. Aus einer gesetzlich notwendigen Ausgabe kann eine Investition werden. Und eine solche Investition sollte zumindest eine einfache wirtschaftliche Mindestanforderung erfüllen:

Ihre messbaren Einsparungen sollten mindestens so hoch sein wie ihre Kosten.

Erst wenn diese Schwelle erreicht ist, finanziert sie sich selbst. Alles, was darüber hinaus an Vereinfachung, Fehlervermeidung, Transparenz und administrativer Entlastung entsteht, kommt zusätzlich hinzu.

Wie Pentacode diesen Gedanken umsetzt
Pentacode hat aus dieser betriebswirtschaftlichen Betrachtung eine konkrete Konsequenz gezogen. Unser Anspruch lautet nicht, die Wirtschaftlichkeit unserer Software dadurch nachzuweisen, dass wir möglichst viele schwer messbare Vorteile mit angenommenen Eurobeträgen versehen. Für unsere Geld-zurück-Garantie betrachten wir ausschließlich die nachweisbaren Einsparungen bei den operativen Kosten. Die Vereinfachung der Administration, vermiedene Fehler, bessere Datenqualität, schnellere Abläufe und zusätzliche Transparenz werden dabei ausdrücklich nicht eingerechnet. Sie entstehen zusätzlich.

Für die eigentliche Wirtschaftlichkeitsbetrachtung gilt dagegen eine einfache Grenze: Wenn Sie mit Pentacode in einem Monat nicht mindestens so viel an operativen Kosten einsparen, wie Sie für Pentacode bezahlen, erstatten wir Ihnen für diesen Monat die Monatsgebühr. Damit übernehmen wir einen Teil des Risikos, das bei einer Softwareinvestition normalerweise vollständig beim Kunden liegt. Die Investition soll sich bereits aus den messbaren operativen Einsparungen tragen.
Tut sie das in einem Monat nicht, greift die Garantie. Damit wird aus der Aussage „Eine gute Zeiterfassung sollte Geld sparen“ eine überprüfbare wirtschaftliche Bedingung. Pentacode soll nicht erst dann wirtschaftlich sinnvoll sein, wenn zusätzlich administrativer Aufwand, vermiedene Fehler oder eine bessere Datenqualität in Euro umgerechnet werden. Bereits die eindeutig messbaren operativen Einsparungen sollen ausreichen. Alles Weitere kommt obendrauf. So wird aus einer notwendigen Softwareausgabe eine Investition, deren wesentliches finanzielles Risiko nicht allein beim Kunden verbleibt.

Über Pentacode
Pentacode entwickelt Software für Personalorganisation, Dienstplanung und Arbeitszeiterfassung. Dabei betrachten wir diese Bereiche nicht als voneinander unabhängige Funktionen. Denn erst wenn Planung, tatsächliche Arbeitszeit und die daraus entstehenden Kosten zusammengeführt werden, lässt sich Personaleinsatz nicht nur verwalten, sondern wirtschaftlich beurteilen. Unser Anspruch ist deshalb nicht, Unternehmen möglichst viele einzelne Module zur Verfügung zu stellen, sondern relevante Prozesse so miteinander zu verbinden, dass aus administrativen Daten eine belastbare Grundlage für den betrieblichen Alltag entsteht. **Nicht Module. Ein System.**



GEMEINSAM KURZ DRAUFSCHAUEN

Adresse
Pentacode AG
Lindwurmstraße 147
80337 München

Kontakt
mail@pentacode.app
+49 89 21 54 820 0
pentacode.app

Whitepaper
Ausgabe 02 · 2026
© Pentacode AG
Alle Rechte vorbehalten

PENTACODE
HR INTELLIGENCE