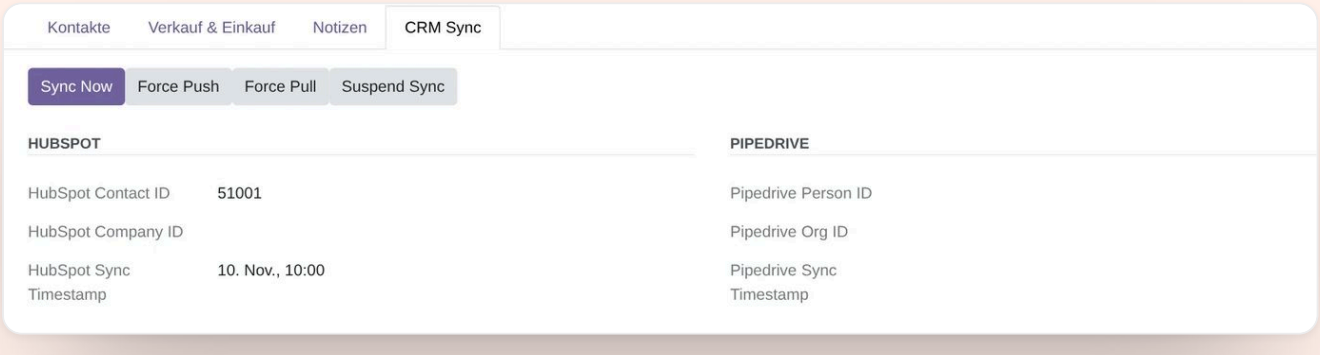
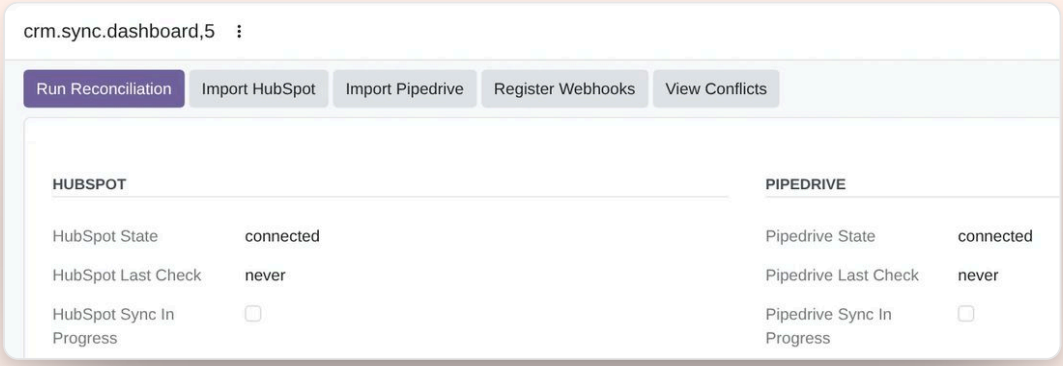
CONNECTOR-LEITFADEN · CRM UND VERTRIEB

HubSpot und Pipedrive für Odoo

Ihre Kontakte und Firmen aus HubSpot oder Pipedrive gelangen nach Odoo, und jede Änderung an einem verknüpften Kontakt geht zurück in Ihr CRM.

Odoo 17 · 18 · 19 · 20 | 14 Tage Testphase, ohne Karte | Ausgabe vom 18-11-2026





Echter Screenshot aus Odoo 20. Die Registerkarte CRM Sync eines mit HubSpot verknüpften Kontakts und davor das Panel mit den beiden verbundenen CRM.

Inhalt

Rechts die Seite, auf der jedes Kapitel beginnt. Menüs und Schaltflächen heißen wie im deutschen Odoo. Die Menüs und Schaltflächen des Konnektors selbst sind auf Englisch: Das Modul ist noch nicht ins Deutsche übersetzt.

1	Für wen er gedacht ist und welches Problem er löst	3
2	Der Connector in Zahlen	4
3	Wo Sie ihn in Ihrem Odoo sehen	5
4	Was Sie vor dem Start benötigen	6
5	Wie Ihre Daten übertragen werden: FlexigoTech Cloud	7
6	HubSpot oder Pipedrive verbinden	8
7	Die Synchronisationsrichtung jedes CRM und die Hinweise	9
8	Die geplanten Aufgaben	10
9	Der erste Import	11
10	Der Reiter CRM Sync jedes Kontakts	12
11	Was in jede Richtung wandert	13
12	So wird jedes Feld entschieden	15
13	Warteschlange und Protokoll	16
14	Konflikte	17
15	Webhooks	18
16	Ein Tag mit dem Konnektor	19
17	Berechtigungen und Sicherheit	20
18	Personenbezogene Daten und DSGVO	21
19	HubSpot und Pipedrive gleichzeitig	22
20	Was heute nicht funktioniert und was zu tun ist, wenn etwas fehlschlägt	22
21	Andere Vorgehensweisen	23
22	Tarife, Preis und Testphase	24
23	Häufig gestellte Fragen	26
24	Glossar	28
25	Checkliste und Kontakt	29

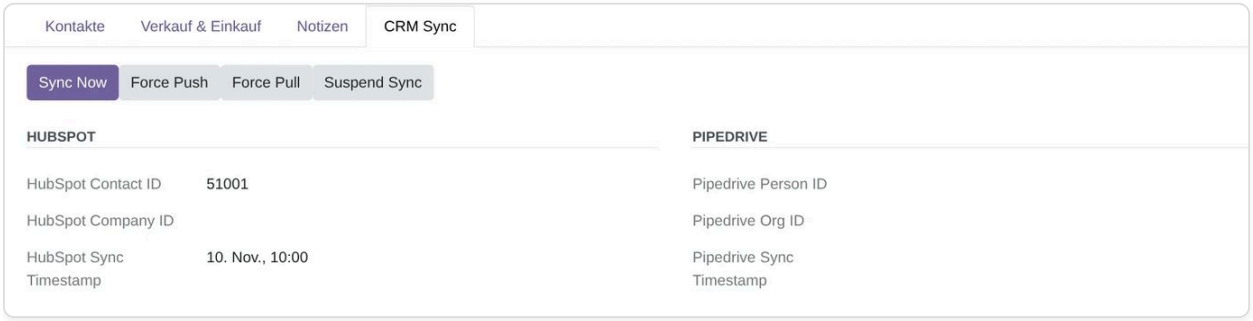
Dieser Leitfaden beschreibt Version 20.0.1.2.2 des Moduls (Odoo-Branch 20.0, Commit ad585998f). Alles darin stammt aus dem veröffentlichten Code, aus der offiziellen Dokumentation der Plattform oder aus echten Screenshots.

Die Screenshots stammen aus einer Odoo-20-Testdatenbank mit erfundener Firma und erfundenen Daten, ohne echte Verbindung zu HubSpot & Pipedrive. Das Modul gibt es auch für Odoo 17, 18 und 19.

1 Für wen er gedacht ist und welches Problem er löst

Der Connector richtet sich an Unternehmen, die mit HubSpot oder Pipedrive verkaufen und den übrigen Betrieb in Odoo führen: Angebote, Rechnungen, Lager oder Projekte. Das Vertriebsteam arbeitet in seinem CRM, der Rest des Unternehmens in Odoo. Ohne Verbindung dazwischen wird derselbe Kunde zweimal erfasst, jede Seite korrigiert ihre eigene Kopie, und nach einigen Wochen weiß niemand mehr, welche Telefonnummer die richtige ist.

Mit dem Connector kommen die Kontakte und Firmen aus dem CRM als Kontakte in Odoo, jeweils mit ihrer CRM-ID. Was Sie an einem verknüpften Kontakt in Odoo ändern, geht ins CRM zurück, und was sich im CRM ändert, kommt nach Odoo. Jedes Feld wird einzeln entschieden: Gewonnen hat die jüngste Änderung, und ein leerer Wert löscht nie einen ausgefüllten.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Ein mit HubSpot verknüpfter Kontakt in Odoo: seine Schaltflächen und seine CRM-ID.

Was sich im Alltag ändert

- Das Vertriebsteam arbeitet wie bisher in HubSpot oder Pipedrive weiter.
- Buchhaltung und Lager finden in Odoo den Kontakt, den der Vertriebsmitarbeiter angelegt hat, ohne ihn erneut eintippen zu müssen.
- Eine Korrektur in Odoo (E-Mail, Telefon, Adresse) gelangt ins CRM, ohne dass sie von Hand kopiert werden muss.
- Wenn beide Seiten nicht übereinstimmen, landet der Fall in einer Liste, über die jemand entscheidet, statt verloren zu gehen.
- Jede Synchronisation wird protokolliert: Sie erfahren, was sich wann und von wo geändert hat.

Was er nicht ist

Er ist kein CRM und ersetzt Ihres nicht. Er übernimmt keine Verkaufschancen, Notizen oder Aktivitäten, sondern nur Kontakte und Firmen, mit einer festen Zuordnung der Standardfelder. Außerdem hat er derzeit Grenzen, die dieser Leitfaden im Kapitel „Was er derzeit nicht kann“ beschreibt, damit Sie mit vollem Überblick entscheiden können.

Drei Fälle, in denen er passt

Eine Agentur mit HubSpot	Das Accountteam arbeitet in HubSpot, die Verwaltung stellt in Odoo Rechnungen. Mit dem Connector gelangt die Kundenakte, die ein neues Konto eröffnet, nach Odoo, und eine bei der Rechnungsstellung korrigierte Adresse geht zurück nach HubSpot.

Ein Händler mit Pipedrive	Die Vertriebsmitarbeiter pflegen ihre Personen und Organisationen in Pipedrive; Bestellungen, Lager und Zahlungseingänge laufen in Odoo. Der Connector holt die Geschäftskontakte nach Odoo und hält Telefonnummern und E-Mail-Adressen auf beiden Seiten aktuell.
Ein Unternehmen, das sein CRM wechselt	Während das Team von einem CRM zum anderen oder von einem CRM nach Odoo wechselt, hält der Connector die Kontakte auf beiden Seiten synchron, ohne dass sie jede Woche exportiert und wieder importiert werden müssen.

Was unverändert bleibt

- Ihr CRM bleibt wie es ist: Der Connector legt weder Felder noch Abläufe in HubSpot oder Pipedrive an.
- Ihre Kontakte in Odoo bleiben dieselben: Sie erhalten nur einen zusätzlichen Reiter.
- Niemand muss ein neues Werkzeug lernen: Das Panel ist für denjenigen gedacht, der die Synchronisation betreut.

2 Der Connector in Zahlen

4
Odoo-Versionen: 17, 18, 19 und 20

2
CRM: HubSpot und Pipedrive, gemeinsam oder getrennt

8
geplante Aufgaben, die ausgeschaltet ausgeliefert werden

5.607
Codezeilen (Odoo Apps, 13.11.2026)

90
Tage, die das Audit-Protokoll aufbewahrt

14
Testtage für FlexigoTech Cloud, ohne Kreditkarte

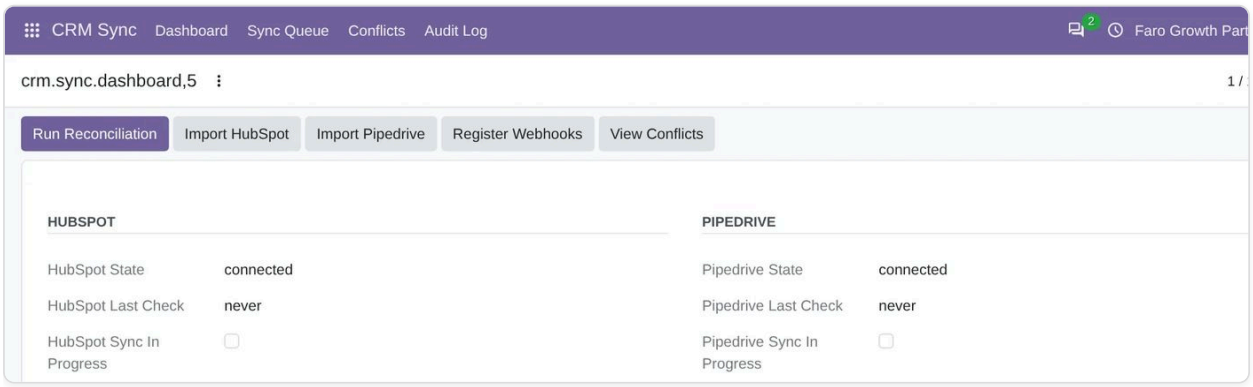
Er funktioniert in Odoo Community und Enterprise: Er verwendet nur Kontakte und Konversationen. Getestet wurde er mit Odoo 20, wobei die Antworten von HubSpot und Pipedrive gemäß deren Dokumentation simuliert wurden; der Test mit echten Konten beider CRM steht noch aus.

Das Tempo bestimmt jedes CRM: Der Connector überschreitet bei HubSpot nicht 100 Aufrufe alle 10 Sekunden und bei Pipedrive nicht 10 pro Sekunde, und was nicht hineinpasst, wartet in der Warteschlange.

Intern speichert der Connector vier Dinge in Odoo: die Warteschlange mit dem, was wartet, die Konflikte, das Audit-Protokoll und das Panel mit seinem Status. Alles Übrige sind Felder in den Kontakten, die Sie bereits haben.

3 Wo Sie ihn in Ihrem Odoo sehen

Der Connector zeigt sich an drei Stellen: einer eigenen App zur Verfolgung der Synchronisation, einem Reiter in jedem Kontakt und einem Bereich unter Einstellungen zum Verbinden. An Ihrer Arbeit in Kontakte ändert sich nichts: Die Kontakte bleiben dieselben, nur mit etwas mehr Informationen.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die App CRM Sync: ihre vier Menüs, die Schaltflächen des Panels und der Status der beiden CRM.

Dashboard	Das Panel: der Status von HubSpot und Pipedrive, die Schaltflächen für den Import und der Abgleich.
Sync Queue	Die Warteschlange: was auf den Weg ins CRM oder nach Odoo wartet.
Conflicts	Die Felder, bei denen der Connector nicht selbst entschieden hat.
Audit Log	Das Protokoll jeder Synchronisation: wann, in welche Richtung, mit welchem CRM und wie sie endete.

Außerhalb der App arbeitet der Connector in **Kontakte**: Jeder Kontakt hat einen Reiter **CRM Sync** mit seinen HubSpot- und Pipedrive-IDs und seinen Schaltflächen. Und unter **Einstellungen › CRM Sync** finden Sie die Einwilligung, die Tokens und die Richtung jedes CRM.

> Das Modul enthält keine Übersetzungen: Seine Menüs, Schaltflächen und Felder erscheinen auf Englisch, auch wenn Odoo auf Deutsch eingestellt ist. Deshalb zitiert dieses Handbuch sie auf Englisch, so wie Sie sie sehen werden.

Was das Panel zeigt

ANGABE IM PANEL	WAS ES ANGIBT
HubSpot State und **Pipedrive State**	Ob jedes CRM **connected**, **disconnected** oder wartet, um erneut autorisiert zu werden.
HubSpot Last Check und **Pipedrive Last Check**	Die letzte Prüfung der Verbindung; **never**, wenn ihre Aufgabe ausgeschaltet ist.
Synced Partners	Wie viele Kontakte in Odoo mit einem CRM verknüpft sind.
Unresolved Conflicts	Die Konflikte, die auf eine Entscheidung warten.
Queue Depth	Was in der Warteschlange wartet.

ANGABE IM PANEL	WAS ES ANGIBT
Audit Buffer Depth	Die Protokollzeilen, die noch im Speicher liegen.
Base URL Changed	Markiert, wenn sich die Adresse Ihres Odoo geändert hat, seit die Webhooks angelegt wurden.

Sync Errors (90d) zählt die fehlerhaften Protokollzeilen, aber derzeit schreibt der Connector keine solchen Zeilen: Fehler sieht man in der Warteschlange unter **Error** und in den Hinweisen an den **Notification User**.

4 Was Sie vor dem Start benötigen

- Für HubSpot: eine private App in Ihrem HubSpot-Konto mit der Berechtigung, Kontakte zu lesen und zu schreiben sowie Firmen zu lesen, und deren Zugriffstoken.
- Für Pipedrive: das API-Token Ihres Pipedrive-Benutzers.
- Odoo 17, 18, 19 oder 20, auf Odoo.sh oder auf Ihrem Server, nicht in Odoo Online. Funktioniert in Community und Enterprise.
- Einen Odoo-Administrator: Er akzeptiert die Datenliste von FlexigoTech Cloud und die Einwilligung zum Connector.
- Wenn er von selbst laufen soll, den Entwicklermodus, um seine geplanten Aufgaben einzuschalten (Kapitel „Geplante Aufgaben einschalten“).

Sie können HubSpot, Pipedrive oder beide verbinden: Jedes CRM hat sein eigenes Token, seine eigene Richtung und seinen eigenen Status.

> Der Connector legt Ihre private HubSpot-App und Ihr Pipedrive-Token nicht selbst an: Das geschieht im CRM.

Er wird wie jedes Drittanbieter-Modul für Odoo installiert, auf Odoo.sh oder auf Ihrem Server. Odoo installiert gleichzeitig `flexigotech_cloud`, die Verbindung zu FlexigoTech Cloud, und die Apps, von denen es abhängt: Kontakte und Konversationen.

So holen Sie das HubSpot-Token

1. **Eine private App anlegen**
   In HubSpot enthält der Bereich Integrationen in Ihren Kontoeinstellungen die privaten Apps. Legen Sie eine mit einem Namen an, den Sie wiedererkennen, zum Beispiel „Odoo“.
2. **Die Berechtigungen vergeben**
   Kontakte lesen und schreiben sowie Firmen lesen. Mehr nicht: Der Connector verwendet keine anderen Objekte von HubSpot.
3. **Das Token kopieren**
   HubSpot zeigt es beim Anlegen der App an. Sie fügen es einmal in Odoo ein.

So holen Sie das Pipedrive-Token

In Pipedrive zeigt der API-Bereich in Ihren persönlichen Einstellungen Ihr persönliches Token. Kopieren Sie es: Sie fügen es einmal in Odoo ein. Der Connector sieht, was dieser Benutzer in Pipedrive sieht.

5 Wie Ihre Daten übertragen werden: FlexigoTech Cloud

Eine neue Verbindung speichert das CRM-Token nicht in Odoo. Das Token wird einmal verschlüsselt an FlexigoTech Cloud übergeben, den Dienst von FlexigoTech auf unseren Servern in Deutschland. Danach geht jeder Aufruf von Odoo an HubSpot oder Pipedrive über die Cloud, die das Token ergänzt, die Anfrage an das CRM sendet und die Antwort zurückgibt.

Was gesendet und was gespeichert wird

Das Token	Einmal, beim Speichern. Es wird verschlüsselt in der Cloud aufbewahrt, bis Sie die Verbindung trennen oder bis 30 Tage nach dem Ende des Abonnements.
Die Kontakte und Firmen	Bei jeder Synchronisation, mit den Feldern der Zuordnung: Name, E-Mail, Telefonnummern, Position, Website, Adresse und bei Firmen Branche und Mitarbeiterzahl.
Die Anfragen und Antworten	Sie werden nicht gespeichert. Die Cloud protokolliert eine Zeile pro Anfrage: die Datenbank, das CRM, die Methode, den Antwortcode und die Dauer.

Nichts wird an die Cloud gesendet, bis ein Administrator **Before you connect** in **Einstellungen › CRM Sync** markiert und die Datenbank unter Einstellungen mit FlexigoTech Cloud verbunden ist. Ohne das Häkchen, ohne Testphase oder ohne Abonnement pausiert der Connector: Er ruft das CRM nicht auf, markiert nichts als fehlgeschlagen und löscht nichts.

> Die Pipedrive-Webhooks, falls Sie sie anlegen, gehen direkt an Ihr Odoo und nicht über die Cloud. Ihr Benutzer und sein Passwort werden verschlüsselt in Odoo gespeichert.

Was bei einer Pause passiert

Endet die Testphase ohne Abonnement oder entfernt ein Administrator das Häkchen **Before you connect**, hält der Connector sofort an: Die Aufgaben rufen das CRM nicht auf, das Ausstehende bleibt in der Warteschlange und nichts wird als fehlgeschlagen markiert. Wenn der Dienst wieder verfügbar ist, geht es dort weiter, wo es aufgehört hat. Eine Schaltfläche, die während der Pause gedrückt wird, sagt, warum sie nicht weiterlaufen kann.

6 HubSpot oder Pipedrive verbinden

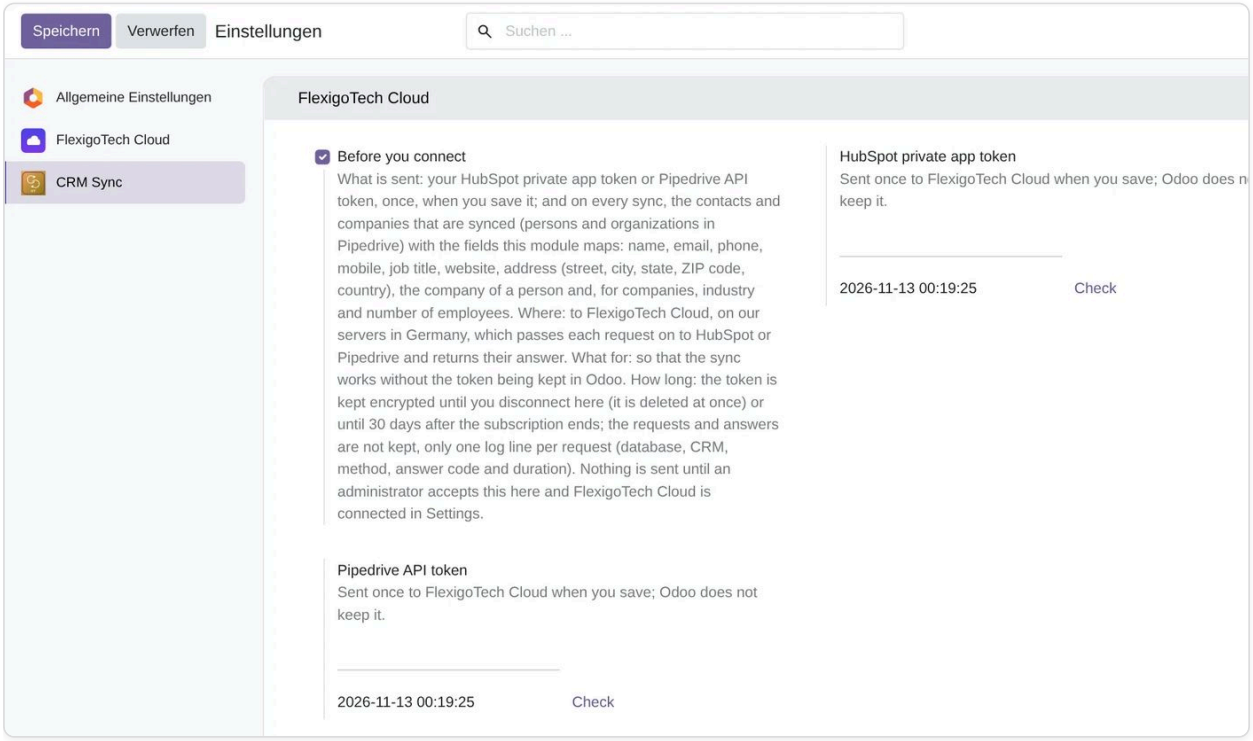
Verbinden heißt, ein Token einzufügen und zu speichern. Es ist keine OAuth-App anzulegen und keine Rückruf-Adresse anzugeben: Das Token einer privaten HubSpot-App oder das Ihres Pipedrive-Benutzers genügt, und es wird einmal verschlüsselt an FlexigoTech Cloud übergeben.

1. **Lesen und Before you connect markieren**
   Der Text sagt, was gesendet wird (das Token einmal und bei jeder Synchronisation die Kontakte und Firmen mit den Feldern der Zuordnung), wohin (FlexigoTech Cloud, auf unseren Servern in Deutschland), wofür und wie lange es gespeichert wird. Ohne dieses Häkchen geht nichts an die Cloud.

2. **Token einfügen**
   Der Ihrer privaten HubSpot-App in **HubSpot private app token** oder der Ihres Benutzers in **Pipedrive API token**. Sie können beide eintragen.

3. **Klicken Sie auf Speichern**
   Der Token wird an FlexigoTech Cloud übertragen, Odoo speichert ihn nicht selbst: Das Feld erscheint danach leer, darunter wird das Datum der Speicherung angezeigt.

4. **Klicken Sie auf Check**
   Es wird angezeigt, ob der Token in der Cloud gespeichert ist, wann er gespeichert wurde und wann er zuletzt geändert wurde.

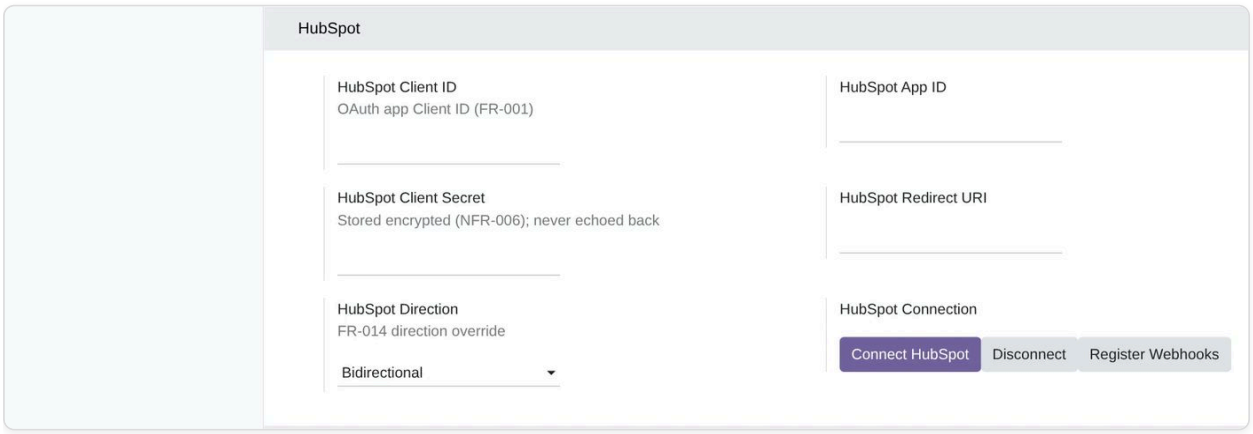


- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Die beiden in FlexigoTech Cloud gespeicherten Tokens, jeweils mit Datum und **Check**.

Darunter enthalten die Blöcke **HubSpot** und **Pipedrive** OAuth-Felder (**HubSpot Client ID**, **HubSpot Client Secret**, **HubSpot Redirect URI** …) und die Schaltfläche **Connect HubSpot**. Diese benötigen Sie nicht: Die Verbindung erfolgt über das Token im Block oben, und **Connect HubSpot** erinnert Sie lediglich daran.

> Um den Token zu ändern, fügen Sie den neuen ein und speichern Sie: Er ersetzt den bisherigen in der Cloud.

7 Die Synchronisationsrichtung jedes CRM und die Hinweise



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der HubSpot-Block in den Einstellungen: **HubSpot Direction** und rechts die Schaltflächen der Verbindung.

Bidirectional	So ist es voreingestellt. Daten aus dem CRM kommen herein, und was Sie in Odoo ändern, geht hinaus.
Inbound only (External → Odoo)	Nur eingehend: Odoo sendet nichts an dieses CRM.
Outbound only (Odoo → External)	Nur ausgehend: Der Import, der Abgleich und die Webhooks dieses CRM bringen nichts herein.

Notification User im Block **General** ist die Person, die die Hinweise des Connectors als Aktivitäten erhält: ein Token, der neu autorisiert werden muss, eine Verbindung, die dreimal hintereinander fehlschlägt, oder ein Kontakt, der nach fünf Fehlversuchen nicht mehr übertragen wird. Wenn das Feld leer bleibt, erhält der Administrator die Hinweise. Von jeder Art von Hinweis wird höchstens einer alle 24 Stunden erzeugt, damit der Posteingang nicht überläuft.

Wann welche Richtung sinnvoll ist

- **Bidirectional**, wenn beide Teams Daten korrigieren: Das ist der Normalfall.
- **Inbound only (External → Odoo)**, wenn das CRM die Führung hat und Odoo nur abfragt, etwa während Sie den Connector testen, ohne Ihr CRM zu verändern.
- **Outbound only (Odoo → External)**, wenn Odoo die maßgebliche Quelle ist und das CRM nur aktuelle Daten haben muss.

Die Richtung lässt sich jederzeit ändern. Was bereits in der Warteschlange steht, wird weiter verarbeitet; Neues richtet sich nach der neuen Richtung.

8 Die geplanten Aufgaben

Die geplanten Aufgaben sorgen dafür, dass der Connector ohne Tastendruck arbeitet. Das Modul liefert sie ausgeschaltet aus, daher gehört dieser Schritt zur Inbetriebnahme: Ohne ihn bewegt sich der Connector nur, wenn jemand es ausdrücklich anstößt.

1. **Aktivieren Sie den Entwicklermodus**
   In den **Einstellungen** ganz unten finden Sie den Link dazu.

2. **Öffnen Sie Einstellungen › Technisch › Geplante Aktionen**
   Suchen Sie nach „CRM Sync“. Da sie ausgeschaltet sind, stehen sie unter den archivierten Einträgen: Fügen Sie diesen Filter im Suchfeld hinzu.

3. **Schalten Sie die gewünschten ein**
   Öffnen Sie jede einzelne, aktivieren Sie **Aktiv** und speichern Sie. Das Minimum für den automatischen Betrieb: **CRM Sync: Process Queue** und **CRM Sync: Reconciliation Sweep**.

AUFGABE	HÄUFIGKEIT	WAS SIE TUT
CRM Sync: Process Queue	Jede Minute	Sendet die Änderungen aus Odoo an das CRM und verarbeitet die eingegangenen Webhook-Daten.
CRM Sync: Reconciliation Sweep	Jede Stunde	Liest bis zu 500 verknüpfte Kontakte erneut aus dem CRM.
CRM Sync: Connection Health Check	Alle 30 Minuten	Prüft die Verbindung und warnt beim dritten Fehler in Folge.
CRM Sync: Flush Audit Buffer	Jede Minute	Schreibt das, was im Speicher wartet, in das Protokoll.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Täglich	Löscht Protokollzeilen, die älter als 90 Tage sind.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Täglich	Löscht gelöste Konflikte, die vor mehr als 90 Tagen gelöst wurden.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Täglich	Entfernt abgeschlossene Einträge, die vor mehr als 7 Tagen erledigt wurden, aus der Warteschlange.
CRM Sync: Bulk Import	Täglich	Importiert alles aus beiden CRM. Besser ausgeschaltet lassen und die Schaltflächen verwenden.

> Die Aufgaben, die Sie manuell einschalten, bleiben nach einer Modulaktualisierung eingeschaltet: Die Datei, die sie erstellt, wird nicht erneut geladen.

Wenn **CRM Sync: Process Queue** ausgeschaltet ist, wächst die Warteschlange mit jeder Bearbeitung eines verknüpften Kontakts weiter. Ab 10.000 offenen Vorgängen pro CRM werden neue verworfen, und nur im Serverprotokoll bleibt eine Spur: Deshalb sollten Sie sie am ersten Tag einschalten.

9 Der erste Import

Der erste Import ist der Moment, in dem Odoo die Kontakte des CRM kennenlernt. Gehen Sie dabei in Ruhe vor: Prüfen Sie vorher, was auf beiden Seiten vorhanden ist, und danach die Namen, die Konflikte und die Duplikate.

1. **Öffnen Sie CRM Sync › Dashboard**
   Das Dashboard zeigt **HubSpot State** und **Pipedrive State**: Im CRM, das Sie importieren wollen, muss dort **connected** stehen.

2. **Klicken Sie auf Import HubSpot oder Import Pipedrive**
   Aus HubSpot werden Kontakte und Unternehmen geholt, aus Pipedrive Personen und Organisationen. Jeder wird zu einem Odoo-Kontakt mit seiner CRM-ID im Reiter **CRM Sync**.

3. **Wiederholen Sie es, wann Sie wollen**
   Der nächste Import findet den Kontakt über seine CRM-ID und aktualisiert ihn Feld für Feld.

Was beim ersten Import heute schiefgeht

- Ein HubSpot-Kontakt kommt mit seiner E-Mail-Adresse als Name herein. Vorname und Nachname aus HubSpot stehen in **CRM First Name** und **CRM Last Name** im Reiter **CRM Sync** und müssen von Hand in den Namen übernommen werden.
- Der erste Import erzeugt für jedes Feld, das auf beiden Seiten leer ist (Web, Straße, Provinz, Verkäufer usw.), einen Konflikt **Empty Field Guard**. Keine Daten werden dabei geändert: Sie können alle auf einmal mit **Keep Odoo Value** lösen (Kapitel „Konflikte“).
- Bei Pipedrive kommen E-Mail und Telefonnummer einer Person im Format ihrer API an und werden unverändert gespeichert, als Text wie „[{'value': …, 'primary': True}]“. Sie müssen im Kontakt korrekt eingetragen werden.
- Der Import erkennt einen Kontakt nur an seiner CRM-ID. Wenn dieser Kontakt bereits ohne ID in Odoo existierte, legt der Import einen weiteren an: Doppelte sollten Sie danach zusammenführen.
- Unternehmen aus HubSpot und Organisationen aus Pipedrive kommen als einzelne Kontakte herein, ohne das Firmenkennzeichen.

> All das ist vorgemerkt, um im Modul korrigiert zu werden. Wenn Ihr CRM viele Kontakte hat, schreiben Sie uns bitte vor dem ersten Import, und wir helfen Ihnen bei der Vorbereitung.

So bereiten Sie ihn vor

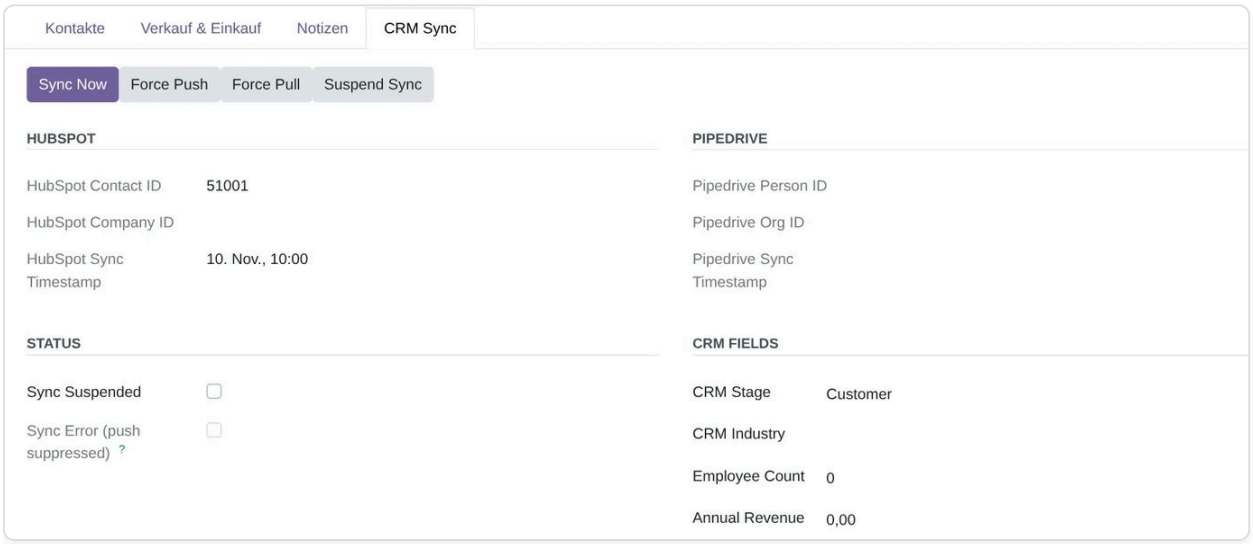
- Wenn Sie in Odoo bereits Kunden haben, die auch im CRM sind, entscheiden Sie vorher, welche Fassung gilt: Der Import würde sie doppelt anlegen.
- Testen Sie zuerst auf einer Kopie Ihrer Datenbank, nicht auf der Arbeitsdatenbank: So sehen Sie, wie viele Kontakte und Konflikte entstehen.
- Filtern Sie nach dem Import die Kontakte, deren Name ein @-Zeichen enthält, und kopieren Sie Vor- und Nachname aus dem Reiter **CRM Sync**.
- Lösen Sie die **Empty Field Guard**-Konflikte des ersten Imports auf einmal mit **Keep Odoo Value**: Dabei ändert sich nichts.

Was Sie am Ende sehen

Das Dashboard zeigt **Synced Partners** mit den verknüpften Kontakten und **Unresolved Conflicts** mit den Konflikten des Imports. Das Protokoll enthält für jeden eingegangenen Kontakt oder jedes Unternehmen eine **Inbound**-Zeile, und jeder Kontakt führt in seinem Reiter die CRM-ID und das Datum des Imports.

10 Der Reiter CRM Sync jedes Kontakts

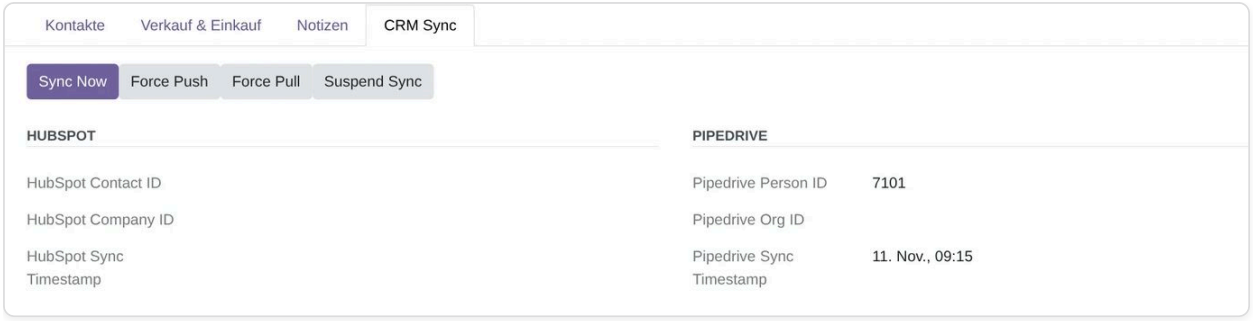
Der Reiter ist das technische Datenblatt der Verknüpfung: mit welchem Datensatz des CRM der Kontakt verbunden ist, wann er zuletzt synchronisiert wurde und ob etwas dagegen spricht. Von hier aus lässt sich dieser Kontakt auch sofort synchronisieren.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Ein mit HubSpot verknüpfter Kontakt: seine Schaltflächen, seine **HubSpot Contact ID** und die letzte Synchronisation.

Sync Now	Holt die Daten dieses Kontakts aus dem CRM und entscheidet Feld für Feld.
Force Push	Sendet alle Felder der Zuordnung dieses Kontakts an das CRM, ohne Datumsvergleich. Nur **CRM Sync / Admin**.
Force Pull	Holt die Daten dieses Kontakts aus dem CRM und überschreibt die Werte in Odoo, ohne Datumsvergleich. Nur **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Sendet die Änderungen dieses Kontakts nicht mehr an das CRM, bis **Resume Sync** ausgeführt wird.

Darunter die IDs jedes CRM (**HubSpot Contact ID**, **HubSpot Company ID**, **Pipedrive Person ID**, **Pipedrive Org ID**) mit dem Datum ihrer letzten Synchronisation, der Status (**Sync Suspended** und **Sync Error (push suppressed)**) und die Felder aus dem CRM: **CRM Stage** (die Lebenszyklusphase in HubSpot), **CRM Industry**, **Employee Count** und **Annual Revenue**.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Ein mit Pipedrive verknüpfter Kontakt, mit seiner **Pipedrive Person ID**.

Um viele auf einmal auszusetzen oder fortzusetzen: Wählen Sie sie in der Liste der **Kontakte** aus und wählen Sie unter **Aktionen CRM Sync: Suspend** oder **CRM Sync: Resume**.

> **Sync Error (push suppressed)** wird automatisch gesetzt, wenn ein Kontakt fünfmal hintereinander bei der Übertragung an das CRM fehlschlägt: Ab dann wird er nicht mehr übertragen. Korrigieren Sie die Daten und entfernen Sie die Markierung.

FELD	WAS ES ANGIBT
HubSpot Contact ID und **HubSpot Company ID**	Der HubSpot-Datensatz, mit dem er verknüpft ist.
Pipedrive Person ID und **Pipedrive Org ID**	Der Pipedrive-Datensatz, mit dem er verknüpft ist.
HubSpot Sync Timestamp und **Pipedrive Sync Timestamp**	Die letzte Synchronisation mit jedem CRM: Dieses Datum wird verglichen, wenn über jedes Feld entschieden wird.
Sync Suspended	Gesetzt: Seine Änderungen werden nicht an das CRM übertragen.
Sync Error (push suppressed)	Gesetzt nur nach fünf fehlgeschlagenen Übertragungen in Folge.
CRM Stage, **CRM Industry**, **Employee Count**, **Annual Revenue**	Was aus dem CRM kommt und in der Odoo-Kontaktkarte keinen Platz hat.

CONNECTOR-LEITFADEN · HUBSPOT & PIPEDRIVE

11 Was in jede Richtung wandert

Der Connector kopiert keine ganzen Datensätze, sondern Felder einzeln, nach einer Zuordnung, die im Code steht. Diese Tabellen sind diese Zuordnung: welches Feld des CRM mit welchem Feld von Odoo übereinstimmt und in welche Richtung es wandert.

HubSpot-Kontakte

HUBSPOT-FELD	ODOO-FELD	RICHTUNG
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Beide
email, phone	E-Mail, Telefon	Beide
mobilephone	Mobiltelefon (nur in Odoo 17 und 18: Odoo 19 und 20 haben dieses Feld nicht)	Beide
jobtitle, website	Berufsbezeichnung, Website	Beide

HUBSPOT-FELD	ODOO-FELD	RICHTUNG
address, city, zip	Straße, Stadt, Postleitzahl	Beide
state, country	Bundesland, Land (über den Namen)	Beide
lifecyclestage	**CRM Stage**	Nur eingehend
hubspot_owner_id	Verkäufer	Nur eingehend

HubSpot-Unternehmen

HUBSPOT-FELD	ODOO-FELD	RICHTUNG
name, domain, phone	Name, Website, Telefon	Nur eingehend
address, city, state, zip, country	Die Adresse	Nur eingehend
industry, numberofemployees	**CRM Industry**, **Employee Count**	Nur eingehend
annualrevenue	**Annual Revenue**	Nur eingehend

Personen und Organisationen von Pipedrive

PIPEDRIVE-FELD	ODOO-FELD	RICHTUNG
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Beide
email, phone, mobile	E-Mail, Telefon, Mobiltelefon	Beide
org_id, owner_id	Unternehmen, Verkäufer	Nur eingehend
Organisation: name, address, phone	Name, Adresse, Telefon	Nur eingehend
Organisation: owner_id	Verkäufer	Nur eingehend

Aus Odoo wandern nur Kontakte und Personen: Unternehmen und Organisationen kommen nur herein. Chancen, Notizen, Aktivitäten und benutzerdefinierte Felder werden nicht synchronisiert.

> Land, Bundesland, Unternehmen und Verkäufer werden in Odoo anhand ihres Namens gesucht. Findet der Connector sie nicht (etwa ein Land, das anders geschrieben ist), wird dieses Feld übersprungen und der Rest geht trotzdem durch.

Die Lebenszyklusphase von HubSpot

Die Lebenszyklusphase von HubSpot (lifecyclestage) wird mit diesen Werten in **CRM Stage** übernommen: **Subscriber**, **Lead**, **Marketing Qualified Lead**, **Sales Qualified Lead**, **Opportunity**, **Customer**, **Evangelist** und **Other**. Eine eigene Phase, die nicht in der Liste steht, wird als **Other** übernommen. Ein in Odoo angelegter Kontakt beginnt als **Lead**.

Felder, die über ihren Namen gesucht werden

Land und Bundesland kommen vom CRM als Text, und der Connector sucht in Odoo einen Eintrag mit diesem Namen. Schreibt Ihr CRM „Spanien“ und Ihr Odoo ist auf Englisch eingestellt, wird er ihn möglicherweise nicht

finden: Dieses Feld wird dann übersprungen, der Rest des Kontakts geht trotzdem durch. Bei dem Unternehmen einer Person aus Pipedrive und beim Verkäufer ist es genauso.

12 So wird jedes Feld entschieden

Das ist der wichtigste Teil: Ändert sich dasselbe Datum an zwei Stellen, muss jemand entscheiden. Der Connector entscheidet das Feld für Feld nach einer festen Regel, und was er nicht allein entscheiden kann, hält er für Sie fest.

- Er vergleicht das Datum der letzten Änderung im CRM mit dem Datum der letzten Synchronisation dieses Kontakts in Odoo.
- Gewonnen hat der neuere Stand. Liegen beide weniger als 2 Sekunden auseinander, gelten sie als gleich und es wird nichts geändert.
- Ein leerer Wert überschreibt nie einen gefüllten: Statt ihn zu überschreiben, wird ein Konflikt **Empty Field Guard** in **Conflicts** angelegt.
- Jede Entscheidung wird im Protokoll festgehalten: welches Feld, wer gewonnen hat und was sich geändert hat.

So bleiben beide Änderungen erhalten, wenn Ihr Vertrieb eine Telefonnummer in HubSpot ändert und jemand in Odoo die Adresse korrigiert. Und wenn im CRM aus Versehen ein Feld geleert wird, geht der Wert in Odoo nicht verloren.

Drei Fälle

Der Verkäufer ändert die Telefonnummer in HubSpot	Beim nächsten Abgleich (Abstimmung, **Sync Now** oder Import) ist die Änderung in HubSpot neuer als die letzte Synchronisation: Die neue Telefonnummer wird in Odoo übernommen.
Die Buchhaltung korrigiert die E-Mail in Odoo	Der Kontakt landet als **Outbound Push** in der Warteschlange, und **CRM Sync: Process Queue** sendet die neue E-Mail an das CRM.
Jemand leert die Website in Pipedrive	Der leere Wert überschreibt die Website in Odoo nicht: Es wird ein Konflikt **Empty Field Guard** angelegt, und Sie entscheiden.

Das Datum in Odoo ist das der letzten Synchronisation dieses Kontakts mit diesem CRM (**HubSpot Sync Timestamp** bzw. **Pipedrive Sync Timestamp** im Reiter). Das Datum im CRM ist das seiner letzten Änderung: lastmodifieddate in HubSpot und update_time in Pipedrive.

SITUATION	WAS GESCHIEHT	WIRD FESTGEHALTEN
Beide Änderungen liegen weniger als 2 Sekunden auseinander	Es wird nichts verändert	In der Zeile des Datensatzes
Das CRM wurde später geändert	Schreibt den Wert des CRM nach Odoo	Feld und Entscheidung im Datensatz
Odoo wurde später geändert	Behält den Wert aus Odoo	In der Zeile des Datensatzes
Der gewinnende Wert ist leer	Löscht den Wert auf der anderen Seite nicht	Ein Konflikt in **Conflicts**

Warum der neuere Stand gewinnt

Immer einer Seite recht zu geben (etwa Odoo) ist einfacher, verliert aber die Korrekturen der anderen. Mit dem Datum jeder Änderung bleibt die richtige Korrektur erhalten, egal woher sie kommt, und der Zweifelsfall, ein Wert, der verschwindet, wird zur Prüfung durch einen Menschen beiseitegelegt.

13 Warteschlange und Protokoll

Warteschlange und Protokoll sind die beiden Listen, die zeigen, was der Connector gerade tut: die erste, was noch zu erledigen ist; die zweite, was schon erledigt wurde und wie es ausging.

Inbound Webhook	Priorität 1: was per Webhook von Pipedrive eingegangen ist. Kommt zuerst dran.
Outbound Push	Priorität 10: die Änderung an einem verknüpften Kontakt, die Sie in Odoo vorgenommen haben.
Reconciliation	Priorität 20: Was die Abstimmung prüfen muss.

Beim Speichern eines verknüpften Kontakts wird Ihre Änderung als **Outbound Push** mit den Feldern der Zuordnung zu diesem Zeitpunkt in die Warteschlange eingestellt. Die Aufgabe **CRM Sync: Process Queue** leert sie jede Minute, im Takt, den jedes CRM zulässt: HubSpot, 100 Aufrufe alle 10 Sekunden; Pipedrive, 10 pro Sekunde.

Schlägt ein Versand fehl, wird er nach 2, 4 und 8 Sekunden wiederholt. Beim vierten Fehlschlag steht er auf **Error**, mit der Meldung des CRM unter **Error Message**. Abgeschlossene und fehlgeschlagene Einträge werden nach 7 Tagen gelöscht.

> Wenn **CRM Sync: Process Queue** ausgeschaltet ist, wächst die Warteschlange und es wird nichts gesendet: Die Änderungen warten auf **Pending**, bis Sie die Aufgabe einschalten oder im Kontakt auf **Force Push** klicken.

Das Audit-Log

Sync Audit Log — Suchen … — 1-15 / 1

Sync Date	Direction	Service	Partner	External Object Type	External Object ID	Status
13. Nov., 01:19	Inbound	Pipedrive	Vinos Laguardia S.A.	Organization	8102	Success
13. Nov., 01:19	Inbound	Pipedrive	Ferralla Norte S.L.	Organization	8101	Success
13. Nov., 01:19	Inbound	Pipedrive	Hugo Benítez	Person	7103	Success
13. Nov., 01:19	Inbound	Pipedrive	Sofía Llorente	Person	7102	Success
13. Nov., 01:19	Inbound	Pipedrive	Óscar Pardo	Person	7101	Success
13. Nov., 01:19	Inbound	HubSpot	Nubetex Software S.A.	Company	61002	Success
13. Nov., 01:19	Inbound	HubSpot	Aldaia Foods S.L.	Company	61001	Success

- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Das Protokoll nach dem Import aus beiden CRM: Personen und Organisationen aus Pipedrive sowie Firmen aus HubSpot.

Inbound und Outbound	Was in Odoo eingegangen ist und was an das CRM gesendet wurde.

Orphan	Ein verknüpfter Kontakt, dessen Datensatz im CRM nicht mehr existiert. Er bleibt in Odoo erhalten.
GDPR Erasure	Ein verknüpfter Kontakt, den Sie in Odoo gelöscht haben. Seine CRM-IDs bleiben gespeichert, damit Sie ihn bei Bedarf dort löschen können: Der Konnektor löscht im CRM nichts.
Transfer Disclosure	Die Zustimmung zur Übermittlung von Daten in die USA

Beim Öffnen einer Zeile sehen Sie, wie in jedem Feld entschieden wurde und welche Felder sich geändert haben. Die Zeilen werden nach 90 Tagen gelöscht.

> Fast alles wird zunächst im Arbeitsspeicher vorgemerkt und jede Minute von der Aufgabe **CRM Sync: Flush Audit Buffer** geschrieben (oder wenn 500 Zeilen erreicht sind). Ohne diese eingeschaltete Aufgabe läuft das Protokoll hinterher.

Die Zustände der Warteschlange

ZUSTAND	BEDEUTUNG
Pending	Wartet auf seinen Durchlauf oder den nächsten Versuch.
Processing	Die Aufgabe sendet oder verarbeitet ihn gerade.
Done	Abgeschlossen. Wird nach 7 Tagen gelöscht.
Error	Viermal fehlgeschlagen. Die Meldung des CRM steht in der Zeile.
Skipped	Übersprungen, zum Beispiel weil der Kontakt nicht mehr existiert.

Eine identische Pipedrive-Benachrichtigung, die innerhalb von 60 Sekunden zweimal eingeht, landet nur einmal in der Warteschlange.

Was eine Protokollzeile enthält

Neben Datum, Richtung, CRM, Kontakt und Ergebnis nennt jede Zeile den Benutzer, der sie manuell ausgelöst hat, die Entscheidung zu jedem Feld (wer gewonnen hat und warum), die Liste der geänderten Felder und, falls etwas fehlgeschlagen ist, die Meldung. Das ist das Erste, was Sie prüfen sollten, wenn ein Datum nicht das erwartete ist.

CONNECTOR-LEITFADEN · HUBSPOT & PIPEDRIVE

14 Konflikte

Ein Konflikt ist kein Fehler: Es ist ein Datum, das der Konnektor nicht zu löschen wagt. Wenn Sie die Liste von Zeit zu Zeit durchsehen, bleiben die Kontakte auf beiden Seiten sauber.

Jeder Konflikt nennt den Kontakt, das CRM, das Feld, den Typ, den Wert in Odoo und den Wert im CRM. Derzeit öffnet der Konnektor nur Konflikte vom Typ **Empty Field Guard**: Auf einer Seite steht ein Wert, auf der anderen ist das Feld leer.

1. **Konflikte auswählen**
   Einen oder mehrere in der Liste.

2. **Unter Aktionen auf Resolve Conflicts klicken**
   Es öffnet sich ein Fenster mit den ausgewählten Konflikten.

3. **Den beizubehaltenden Wert wählen**
   Keep Odoo Value (ist so vorausgewählt), **Keep External Value** oder **Manual Value**, den Sie selbst eingeben. Beim Anwenden wird der Wert im Kontakt geschrieben und der Konflikt wird mit Ihrem Benutzer und der Uhrzeit als gelöst markiert.

Ein Kontakt hat höchstens 10 ungelöste Konflikte: Weitere werden erst erfasst, wenn Sie einen davon lösen. Gelöste Konflikte werden nach 90 Tagen gelöscht.

Ein Beispiel

In Odoo hat ein Kontakt die Website seines Unternehmens. In Pipedrive wird sie gelöscht. Beim nächsten Abgleich ist der Wert in Pipedrive neuer, aber leer: Der Konnektor löscht die Website in Odoo nicht und öffnet einen Konflikt mit dem Feld, dem Wert aus Odoo und dem leeren Wert aus dem CRM. Mit **Keep Odoo Value** bleibt die Website erhalten; mit **Keep External Value** wird sie in Odoo gelöscht; mit **Manual Value** tragen Sie den richtigen Wert ein.

Was kein Konflikt ist

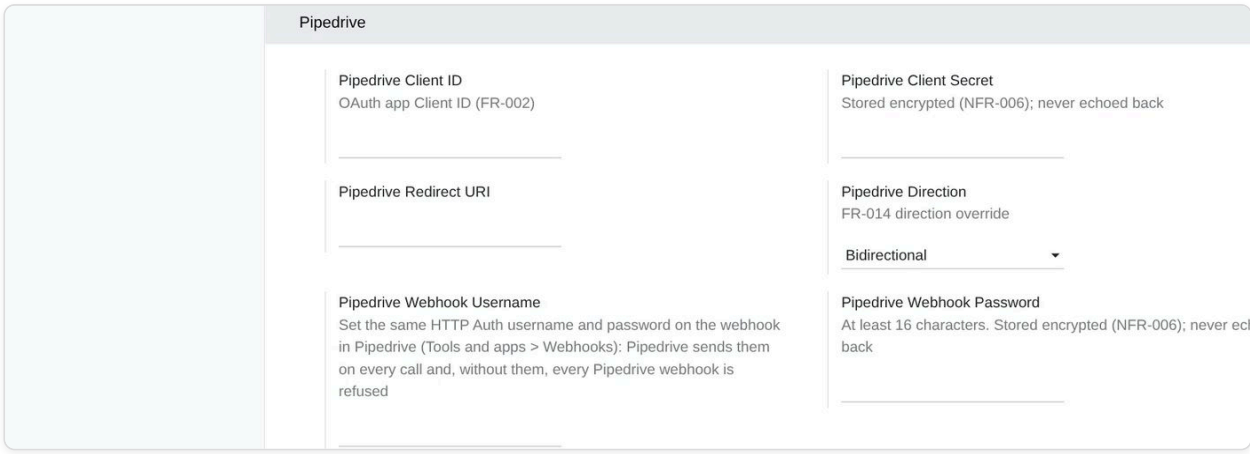
Ein Feld, das sich nur auf einer Seite ändert, erzeugt keinen Konflikt: Die Änderung gewinnt und steht im Protokoll. Auch zwei gleichzeitige Änderungen mit weniger als 2 Sekunden Abstand erzeugen keinen Konflikt: Der Konnektor ändert nichts und vermerkt es.

15 Webhooks

Ohne Webhooks dauert es bis zur nächsten Abstimmung, bis eine Änderung im CRM ankommt, höchstens eine Stunde. Mit Webhooks meldet das CRM Odoo jede Änderung sofort, und sie landet umgehend in der Warteschlange.

Pipedrive

1. **Benutzername und Passwort in Odoo festlegen**
   In **Einstellungen › CRM Sync**, Block **Pipedrive**: **Pipedrive Webhook Username** und **Pipedrive Webhook Password**, mit mindestens 16 Zeichen. Speichern.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Der Block Pipedrive: die Richtung sowie Benutzername und Passwort für seine Webhooks.

2 **Den Webhook in Pipedrive anlegen**

In Pipedrive, bei den Webhooks, einen für Personen und einen für Organisationen, an **https://ihr-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, mit demselben Benutzernamen und Passwort.

3 **CRM Sync: Process Queue einschalten**

Was eingeht, wartet in der Warteschlange als **Inbound Webhook**, bis diese Aufgabe es anwendet.

Eine in Pipedrive gelöschte Person wird in Odoo nicht gelöscht: Es bleibt eine Zeile im Protokoll. Bei pausiertem Konnektor werden die Benachrichtigungen ignoriert, und die nächste Abstimmung erfasst sie.

HubSpot

Odoo hat die Adresse für HubSpot-Webhooks, prüft derzeit aber deren Signatur nicht so, wie HubSpot sie sendet (Version 3), und würde sie ablehnen. Bei HubSpot verlassen Sie sich auf den stündlichen Abgleich und auf **Sync Now**.

Bei Pipedrive sind die nutzbaren Benachrichtigungen die für Personen und Organisationen: Anlegen, Ändern und Löschen. Ein Anlegen oder Ändern landet mit den von Pipedrive gesendeten Daten in der Warteschlange; ein Löschen hinterlässt nur eine Zeile im Protokoll.

CONNECTOR-LEITFADEN · HUBSPOT & PIPEDRIVE

16 Ein Tag mit dem Konnektor

So sieht ein Arbeitstag mit verbundenem HubSpot und eingeschalteten Aufgaben aus.

9:00	Ein Vertriebsmitarbeiter legt in HubSpot eine neue Kundin an. Sie ist noch nicht in Odoo.
9:05	Jemand klickt im Panel auf **Import HubSpot** (oder die tägliche Importaufgabe, falls Sie sie eingeschaltet haben). Die Kundin kommt mit ihrer **HubSpot Contact ID** nach Odoo.
10:30	Die Buchhaltung korrigiert ihre E-Mail-Adresse in Odoo. Beim Speichern landet die Änderung als **Outbound Push** in der Warteschlange.
10:31	**CRM Sync: Process Queue** sendet sie an HubSpot. Im **Audit Log** steht eine Zeile **Outbound** mit **Success**.

12:00	Der Vertriebsmitarbeiter ändert die Telefonnummer in HubSpot. Die Abstimmung um 12 Uhr liest sie: Die Änderung ist neuer und gelangt nach Odoo.
16:00	In HubSpot löscht jemand die Website versehentlich. Die Abstimmung löscht sie in Odoo nicht: Sie öffnet einen Konflikt, und wer die Konflikte betreut, wählt **Keep Odoo Value**.

Ohne eingeschaltete Aufgaben erledigt man denselben Tag von Hand: **Import HubSpot** und **Run Reconciliation** im Panel sowie **Sync Now** oder **Force Push** im gewünschten Kontakt, um ihn zu aktualisieren.

Und mit Pipedrive und seinen Webhooks

11:00	Ein Vertriebsmitarbeiter ändert in Pipedrive die Handynummer einer Person. Pipedrive meldet das Ihrem Odoo sofort.
11:00	Die Benachrichtigung landet als **Inbound Webhook** mit Priorität 1 in der Warteschlange: Sie kommt vor allem anderen dran.
11:01	**CRM Sync: Process Queue** wendet sie Feld für Feld auf den Kontakt an und vermerkt die Zeile im Protokoll.
15:00	Jemand löscht diese Person in Pipedrive. In Odoo wird sie nicht gelöscht: Es bleibt eine Zeile im Protokoll, und der Kontakt bleibt bestehen.

CONNECTOR-LEITFADEN · HUBSPOT & PIPEDRIVE

17 Berechtigungen und Sicherheit

Der Konnektor trennt Betrachten von Entscheiden: Den Status zu sehen und einen Kontakt zu synchronisieren ist eine Sache; Daten zu überschreiben oder die Verbindung zu ändern ist eine andere.

CRM Sync / User	Sieht das Panel, die Warteschlange und die Konflikte sowie den Reiter **CRM Sync** der Kontakte mit **Sync Now** und **Suspend Sync**.
CRM Sync / Admin	Alles oben Genannte, das Audit-Log und die Schaltflächen **Force Push** und **Force Pull**, die Daten ohne Zeitvergleich überschreiben. Der Administratorbenutzer hat es seit der Installation.
Odoo-Administrator	Akzeptiert die Einwilligung, speichert die Tokens und trennt die Verbindung. Niemand sonst kann eine Verbindung löschen.

Anderen Benutzern erteilen Sie das Recht in ihrem Benutzerdatensatz im Entwicklermodus: Beide Gruppen befinden sich im technischen Bereich.

- Das Token einer neuen Verbindung steht nicht in Odoo: Niemand sieht es in der Datenbank, auch kein Administrator.
- Die internen Bestandteile des Konnektors (Verbindung, Warteschlange, Protokoll) können nicht über JSON-RPC von außen aufgerufen werden.
- Die Webhooks von Pipedrive verlangen den Benutzernamen und das Passwort, die Sie in Odoo eintragen, mit mindestens 16 Zeichen; ohne sie wird der Aufruf abgelehnt.

> Vergeben Sie **CRM Sync / Admin** nur an diejenigen, die die Stammdaten verantworten: Ein **Force Pull** holt den Datensatz aus dem CRM und überschreibt, was in Odoo steht.

18 Personenbezogene Daten und DSGVO

Die Kontakte sind personenbezogene Daten, und der Konnektor bewegt sie zwischen drei Stellen: Ihrem Odoo, Ihrem CRM und FlexigoTech Cloud, die als Vermittlung dient. Das ist für Ihr Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten wissenswert.

Wer verarbeitet was	Sie sind der Verantwortliche für die Daten. FlexigoTech handelt als Auftragsverarbeiter und leitet sie nur zwischen Odoo und Ihrem CRM weiter; die Zustimmung zu FlexigoTech Cloud umfasst den Auftragsverarbeitungsvertrag.
Wo	Auf unseren Servern in Deutschland. HubSpot und Pipedrive speichern ihre Daten dort, wo es Ihr Vertrag mit ihnen vorsieht.
Wie lange	Die Cloud speichert die Kontakte nicht, sie leitet sie weiter. Das Audit-Log in Odoo wird nach 90 Tagen gelöscht; gelöste Konflikte ebenfalls nach 90 Tagen; die Warteschlange nach 7 Tagen.
Jemanden löschen	Wenn Sie einen verknüpften Kontakt in Odoo löschen, löscht der Konnektor ihn im CRM nicht: Er hinterlässt im Protokoll seine CRM-IDs (**GDPR Erasure**), damit Sie ihn dort löschen können.
Was gesendet wird	Nur die Felder der Zuordnung. Jedes Feld ist im Code als personenbezogenes Datum gekennzeichnet oder nicht.

> Der Connector entscheidet nicht für Sie, ob Sie Daten an Ihr CRM übermitteln dürfen: Das hängt von Ihrer Rechtsgrundlage und Ihrem Vertrag mit HubSpot oder Pipedrive ab.

Welche Felder personenbezogene Daten sind

CRM	PERSONENBEZOGENE DATEN	SONSTIGE DATEN
HubSpot-Kontakt	Vorname, Nachname, E-Mail, Telefonnummern, Position, Website und Adresse	Bundesland, Land, Phase, Vertriebsmitarbeiter
HubSpot-Unternehmen	Name, Telefonnummer und Straße	Website, Stadt, Bundesland, Postleitzahl, Land, Branche, Mitarbeiterzahl, Umsatz
Pipedrive-Person	Vorname, Nachname, E-Mail und Telefonnummern	Unternehmen und Vertriebsmitarbeiter
Pipedrive-Organisation	Name, Adresse und Telefonnummer	Stadt, Bundesland, Postleitzahl, Land und Vertriebsmitarbeiter

Das ergibt sich aus dem Code selbst, Feld für Feld, und so wird es in Odoo bei der Installation des Moduls hinterlegt, damit Sie es einsehen können.

19 HubSpot und Pipedrive gleichzeitig

Ein und dasselbe Odoo kann mit beiden CRM verbunden sein. Jedes hat seinen eigenen Token, seine eigene Richtung, seinen eigenen Status und sein eigenes Synchronisationsdatum, und jeder Kontakt kann mit einem, mit dem anderen oder mit beiden verknüpft sein.

- Ein mit beiden verknüpfter Kontakt sendet seine Änderungen an beide.
- Jedes CRM entscheidet seine Felder anhand seines eigenen Datums: Was bei HubSpot gewinnt, muss bei Pipedrive nicht gewinnen.
- Sie können das eine auf **Inbound only (External → Odoo)** und das andere auf **Bidirectional** belassen.
- Das Panel zeigt den Status beider an und hat für jedes eine Schaltfläche zum Importieren.

Das ist nützlich, wenn ein Teil des Teams mit dem einen CRM arbeitet und ein anderer Teil mit dem anderen oder während Sie von einem zum anderen wechseln.

Ein Beispiel: Das Marketingteam arbeitet in HubSpot, das Vertriebsteam in Pipedrive. Beide CRM werden in Odoo eingebunden, und wenn ein und dieselbe Person in beiden vorkommt, kann ihr Odoo-Kontakt beide IDs tragen. Eine Änderung in Odoo geht an beide, und was von jedem kommt, entscheidet sich anhand des jeweiligen Datums.

20 Was heute nicht funktioniert und was zu tun ist, wenn etwas fehlschlägt

Dies sind die Punkte, die der veröffentlichte Code heute nicht oder nicht richtig macht. Sie sind zur Korrektur im Modul vermerkt; bis dahin sollten Sie sie vor dem Kauf kennen.

- Die 8 geplanten Aufgaben sind deaktiviert, und nichts aktiviert sie: Sie müssen sie manuell einschalten.
- **Register Webhooks** legt keinen Webhook an. Die von Pipedrive richten Sie manuell ein; die von HubSpot würden derzeit nicht angenommen.
- Unternehmen und Organisationen gelangen nur nach Odoo, und zwar als einzelne Kontakte.
- HubSpot-Kontakte gelangen mit der E-Mail-Adresse als Name nach Odoo; Vor- und Nachname stehen in **CRM First Name** und **CRM Last Name**.
- Die erste Importierung erzeugt für jedes auf beiden Seiten leere Feld einen Konflikt.
- Bei Pipedrive werden E-Mail und Telefonnummer im Format von deren API gespeichert.
- Der Import erkennt einen bereits in Odoo vorhandenen Kontakt nicht anhand der E-Mail-Adresse: Er legt einen weiteren an.
- Von HubSpot werden keine bestimmten Eigenschaften angefordert, daher kann es sein, dass einige Felder der Zuordnung nicht ankommen.
- Es werden keine Verkaufschancen, Notizen, Aktivitäten oder benutzerdefinierten Felder synchronisiert, und die Feldzuordnung kann nicht geändert werden.

Wenn etwas fehlschlägt

Das Panel zeigt disconnected	Das Token oder die Einwilligung fehlt: **Einstellungen › CRM Sync**, **Check**.

Die Warteschlange wird nicht abgearbeitet	**CRM Sync: Process Queue** ist deaktiviert (so ausgeliefert). Aktivieren Sie sie.
HubSpot Last Check zeigt never	**CRM Sync: Connection Health Check** ist ausgeschaltet.
Ein Kontakt wird nicht an das CRM gesendet	Prüfen Sie **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** und die Richtung des CRM.
Ein Eintrag steht auf Error	Öffnen Sie ihn unter **Sync Queue**: **Error Message** enthält die Antwort des CRM.
Nach dem Import viele Konflikte	Das sind leere Felder auf beiden Seiten: **Resolve Conflicts** mit **Keep Odoo Value**.

Eine Pause von FlexigoTech Cloud löscht nichts und trennt das CRM nicht: Wenn der Dienst wieder verfügbar ist, bleibt alles dort, wo es war.

Bis zur Korrektur

Deaktivierte Aufgaben	Aktivieren Sie sie am ersten Tag (Kapitel „Die geplanten Aufgaben“).
Namen mit der E-Mail-Adresse	Kopieren Sie nach dem Import Vor- und Nachnamen aus dem Reiter **CRM Sync**.
Konflikte der ersten Importierung	Lösen Sie sie auf einmal mit **Keep Odoo Value**.
E-Mail und Telefonnummer von Pipedrive	Korrigieren Sie sie am Kontakt: Die nächste Änderung in Odoo sendet sie korrekt.
Duplikate	Führen Sie in den Kontakten die bereits vorhandenen mit den aus dem CRM eingehenden zusammen.
Änderungen von HubSpot sofort	Verwenden Sie **Sync Now** am Kontakt oder **Run Reconciliation** im Panel.

CONNECTOR-LEITFADEN · HUBSPOT & PIPEDRIVE

21 Andere Vorgehensweisen

Odoo bietet keine Synchronisation mit HubSpot oder Pipedrive: Im Code von Odoo 20 gibt es kein Modul für eines dieser beiden CRM, weder in Community noch in Enterprise. Dies sind die anderen Wege, um dieselben Kontakte auf beiden Seiten zu haben.

WEG	ABLAUF	KOSTEN
Manuell exportieren und importieren	Sie exportieren eine CSV-Datei aus dem CRM und importieren sie in die Odoo-Kontakte.	Jedes Mal Zeitaufwand, und nichts geht zurück ins CRM.
Eine Automatisierungsplattform	Zapier, Make oder ähnliche: Sie bauen jeden Ablauf und seine Zuordnung selbst.	Die Plattform kostet extra; die Konflikte lösen Sie selbst.
Individualentwicklung	Ein Entwickler verbindet die beiden APIs für Ihren Fall.	Das Projekt und seine Wartung.

WEG	ABLAUF	KOSTEN
Das CRM nach Odoo verlagern	Sie geben HubSpot oder Pipedrive auf und verwenden das CRM von Odoo.	Die Arbeitsweise des Vertriebsteams ändern.
Dieser Connector	Kontakte in beide Richtungen, Feld für Feld, mit Warteschlange, Konflikten und Protokoll.	9 € für das Modul und das Abonnement von FlexigoTech Cloud.

Wenn Ihr Vertriebsteam mit seinem CRM zufrieden ist, empfiehlt es sich, es unverändert zu lassen und die Kontakte zusammenzuführen. Wenn Sie ohnehin alles nach Odoo verlagern wollten, eignet sich der Connector auch für den Übergang: Er bringt die Kontakte mit, während das Team umstellt.

Wie Sie wählen

- Wenn Sie die Kontakte nur einmal brauchen, etwa um in Odoo zu starten, exportieren und importieren Sie manuell: Mehr brauchen Sie nicht.
- Wenn sich die Kontakte auf beiden Seiten täglich ändern, ist eine einmalige Kopie innerhalb einer Woche veraltet.
- Wenn Sie bereits eine Automatisierungsplattform bezahlen und jemanden haben, der die Abläufe baut, ist das eine Option; Konflikte und Protokoll müssen Sie dann selbst einrichten.
- Wenn CRM und Odoo die Kontakte ohne eigenen Aufbau teilen sollen, mit einer Entscheidung pro Feld und einer Konfliktliste innerhalb von Odoo, ist dieser Connector dafür gedacht.

CONNECTOR-LEITFADEN · HUBSPOT & PIPEDRIVE

22 Tarife, Preis und Testphase

Der Connector wird in zwei Teilen bezahlt: die Lizenz des Moduls, pro Odoo-Version, und das Abonnement von FlexigoTech Cloud, das den Token speichert und die Anfragen an Ihr CRM weiterleitet. Die 14-tägige Testphase erfordert keine Kreditkarte.

9 €

Lizenz pro Odoo-Version.

+ FlexigoTech Cloud

STANDARD

49 €/Monat

oder 490 € im Jahr

- Erste Antwort binnen 1 Arbeitstag
- Bis zu 3 Konten

PRO

98 €/Monat

oder 980 € im Jahr

- Erste Antwort binnen 4 Arbeitsstunden
- Bis zu 10 Konten
- Videocall bei Bedarf

14 Tage Testphase, ohne Karte · Preise zzgl. MwSt.

Ohne Testphase oder Abonnement	Die Synchronisation wird angehalten: Es werden keine Anfragen gesendet, und nichts wird als fehlgeschlagen markiert. Sie läuft nach der Verlängerung automatisch weiter. Der Token wird bis zu 30 Tage nach Ende des Abonnements gespeichert.

Trennen	**Disconnect** löscht den Token von FlexigoTech Cloud sofort, mit oder ohne Abonnement.
Deinstallieren	Beim Deinstallieren des Moduls bittet Odoo die Cloud, die Tokens zu löschen. Die Kontakte bleiben in Odoo; die Felder des Moduls (die CRM-IDs und der Reiter CRM Sync) werden mit ihm entfernt.

Wenn Sie das Modul nach der Deinstallation wieder installieren, beginnen Sie von vorn: Die Einwilligung muss erneut gesetzt und der Token neu eingefügt werden. Die Kontakte bleiben in Odoo, aber ohne ihre CRM-IDs, die Felder des Moduls waren; die nächste Importierung würde sie erneut anlegen.

23 Häufig gestellte Fragen

Brauche ich Odoo Enterprise?

Nein. Es werden die Kontakte und Gespräche von Odoo Community verwendet, daher funktioniert es gleichermaßen in Community und Enterprise.

Funktioniert es mit Odoo Online?

Nein: Odoo Online erlaubt keine Installation von Drittanbieter-Modulen. Es ist für Odoo.sh oder Ihren eigenen Server gedacht, in Odoo 17, 18, 19 oder 20.

Was brauche ich in HubSpot?

Eine private App in Ihrem Konto, mit der Berechtigung, Kontakte zu lesen und zu schreiben sowie Unternehmen zu lesen, und den Token, den HubSpot bei der Erstellung ausgibt.

Und bei Pipedrive?

Den API-Token Ihres Benutzers. Sie finden ihn in den persönlichen Einstellungen von Pipedrive.

Kann ich beide CRM verbinden?

Ja. Jeder hat seinen Token, seine Richtung und seinen Status, und ein Kontakt kann mit beiden verknüpft sein.

Wird der Token in Odoo gespeichert?

Nein, bei einer neuen Verbindung nicht. Er wird einmal verschlüsselt an FlexigoTech Cloud übertragen, und das Feld in Odoo ist nach dem Speichern wieder leer.

Läuft es von allein?

Wenn Sie die geplanten Aufgaben einschalten, die standardmäßig ausgeschaltet sind. Bis dahin funktioniert es über die Schaltflächen im Panel und auf jedem Kontakt.

Wie oft wird synchronisiert?

Mit eingeschalteten Aufgaben wird die Warteschlange jede Minute abgearbeitet, und der Abgleich liest die verknüpften Kontakte stündlich.

Passiert das in Echtzeit?

Mit manuell eingerichteten Pipedrive-Webhooks gelangt eine Änderung sofort in die Warteschlange. Bei HubSpot kommt sie beim nächsten Abgleich oder wenn Sie **Sync Now** drücken.

Was passiert, wenn sich ein Feld auf beiden Seiten ändert?

Die jüngste Änderung gewinnt, Feld für Feld. Ist der gewinnende Wert leer, überschreibt er keine Daten, sondern öffnet einen Konflikt, den Sie entscheiden.

Werden Unternehmen synchronisiert?

Sie werden in Odoo übernommen, derzeit als einzelne Kontakte. Aus Odoo in den CRM gehen die Kontakte und Personen.

Und Verkaufschancen?

Nein. Auch Notizen, Aktivitäten und benutzerdefinierte Felder nicht: nur Kontakte und Unternehmen.

Kann ich die Feldzuordnung ändern?

Nein, die Zuordnung ist fest und im Code hinterlegt. Wenn Sie ein anderes Feld brauchen, schreiben Sie uns, dann prüfen wir das.

Welchen Namen tragen Kontakte aus HubSpot?

Derzeit ihre E-Mail-Adresse. Vor- und Nachname landen in **CRM First Name** und **CRM Last Name** im Reiter **CRM Sync**.

Löscht etwas im CRM?

Nein. Löschen Sie einen verknüpften Kontakt in Odoo, bleiben die CRM-IDs im Datensatz, damit Sie ihn dort löschen können, falls Sie das möchten.

Und ein im CRM gelöschter Kontakt?

Er bleibt in Odoo. Der Abgleich markiert ihn im Datensatz als **Orphan**.

Kann ich einen Kontakt pausieren?

Ja: **Suspend Sync** im Reiter des Kontakts, oder **CRM Sync: Suspend** in der Kontaktliste für mehrere gleichzeitig.

Wer darf eine Synchronisation erzwingen?

Die Benutzer der Gruppe **CRM Sync / Admin**. Erzwingen überschreibt Daten ohne Datumsvergleich, deshalb sollten es nur wenige sein.

Was passiert, wenn der Kontakt schon in Odoo existierte?

Der Import legt einen weiteren an, da nur die CRM-ID erkannt wird. Danach müssen die Dubletten unter Kontakte zusammengeführt werden.

Wie lange speichert das Protokoll?

90 Tage. Gelöste Konflikte werden ebenfalls nach 90 Tagen gelöscht, abgeschlossene Einträge der Warteschlange nach 7 Tagen.

Und wenn ich das Abonnement kündige?

Die Synchronisation wird angehalten, und in Odoo wird nichts gelöscht. Beim erneuten Abonnieren macht sie dort weiter, wo sie aufgehört hat.

Kann ich die Verbindung trennen?

Ja: **Disconnect** löscht den Token in der Cloud sofort, mit oder ohne Abonnement.

Funktioniert es ohne FlexigoTech Cloud?

Nein. Was Sie bereits aus Ihrem CRM übernommen haben, bleibt in Odoo erhalten.

In welcher Sprache erscheinen die Bildschirme?

Auf Englisch, da das Modul keine Übersetzungen mitbringt. Der Rest von Odoo erscheint in Ihrer Sprache.

Helfen Sie mir beim ersten Import?

Ja. Schreiben Sie uns vorher, wie viele Kontakte Sie auf jeder Seite haben, dann bereiten wir es gemeinsam vor.

24 Glossar

CRM	Das Werkzeug, in dem das Vertriebsteam Kunden und Verkäufe führt: hier HubSpot oder Pipedrive.
Private App von HubSpot	Eine App in Ihrem eigenen HubSpot-Konto, die einen Token mit den von Ihnen gewählten Berechtigungen ausgibt.
Pipedrive-API-Token	Der Schlüssel Ihres Pipedrive-Benutzers, damit ein anderes Programm über dessen API zugreifen kann.
FlexigoTech Cloud	Der Dienst von FlexigoTech, der den Token verschlüsselt speichert und jeden Aufruf an den CRM weiterleitet.
Verknüpfter Kontakt	Ein Odoo-Kontakt mit der ID eines CRM-Datensatzes in seinem Reiter **CRM Sync**.
CRM-ID	Die Nummer, mit der das CRM einen Kontakt, eine Person, ein Unternehmen oder eine Organisation kennt.
Import	Das Einlesen aller Kontakte und Unternehmen eines CRM, Seite für Seite.
Abgleich	Das stündliche Einlesen der verknüpften Kontakte, um die im CRM geänderten Daten zu aktualisieren.
Warteschlange	Was auf den Weg in das CRM oder in Odoo wartet, nach Priorität geordnet.
Webhook	Die Benachrichtigung, die das CRM an Ihr Odoo sendet, wenn sich etwas ändert.
Jüngste gewinnt	Die Regel des Connectors: In jedem Feld bleibt die Änderung mit dem neuesten Datum erhalten.
Konflikt	Ein Feld, das der Connector nicht allein entscheidet und Ihnen zur Entscheidung überlässt.
Empty Field Guard	Der Konflikt eines Feldes, das auf einer Seite gefüllt und auf der anderen leer ist: Ein leerer Wert löscht nie die Daten.
Prüfprotokoll	Die Liste jeder Synchronisation mit Richtung, CRM und Ergebnis.
Orphan	Ein verknüpfter Kontakt, dessen Datensatz im CRM nicht mehr existiert.
Richtung	Wohin die Daten eines CRM fließen: in beide Richtungen, nur nach Odoo oder nur ins CRM.
Pause	Was der Connector ohne Test oder Abonnement tut: Er ruft das CRM nicht auf und löscht nichts.
Lebenszyklus	Die Phase des Kontakts in HubSpot (Abonnent, Lead, Kunde …); in Odoo **CRM Stage**.
Sync Now	Die Schaltfläche, die die Daten eines Kontakts aus dem CRM holt und Feld für Feld entscheidet.

Force Push und Force Pull	Die Schaltflächen, die einen ganzen Kontakt ohne Datumsvergleich senden oder holen.
Priorität	Die Reihenfolge der Warteschlange: zuerst Webhooks, dann Ausgänge und zuletzt der Abgleich.
Notification User	Wer die Benachrichtigungen des Connectors als Aktivitäten erhält.
Einwilligung	Das Kontrollkästchen **Before you connect**: Ohne dieses wird nichts an die Cloud gesendet.

25 Checkliste und Kontakt

- [ ] Ihre private HubSpot-App mit Token oder Ihr Pipedrive-API-Token.
- [ ] Odoo 17, 18, 19 oder 20 auf Odoo.sh oder Ihrem Server.
- [ ] Das installierte Modul und der begonnene Test von FlexigoTech Cloud.
- [ ] **Before you connect** aktiviert und der Token gespeichert; **Check** bestätigt es.
- [ ] Die Richtung jedes gewählten CRM und **Notification User** gesetzt.
- [ ] **CRM Sync: Process Queue** und **CRM Sync: Reconciliation Sweep** eingeschaltet.
- [ ] Der erste Import durchgeführt und geprüft: Namen, Konflikte und Dubletten.
- [ ] Wenn Sie Pipedrive nutzen und Änderungen sofort wollen, die Webhooks manuell eingerichtet.
- [ ] Die Berechtigungen von **CRM Sync / Admin** nur an diejenigen vergeben, die die Stammdaten pflegen.

Wenn Sie möchten, dass wir es gemeinsam einrichten, schreiben Sie uns. Mit dem Pro-Tarif sehen wir es bei Bedarf auch per Videoanruf an.

E-Mail

Für Installation, Einrichtung und alle Fragen.
comercial@flexigotech.com

Im Web

Die Seite des Konnektors mit Leitfaden und Preisen.
flexigotech.com/de/hubspot-pipedrive-odoo-anbindung.html

In Odoo Apps

Die Seite des Moduls im Odoo-Store.
apps.odoo.com

HubSpot und Pipedrive sind Marken ihrer jeweiligen Inhaber. FlexigoTech veröffentlicht diesen Konnektor eigenständig, ohne Billigung oder Sponsoring durch die Markeninhaber. FlexigoTech ist eine Marke der Flexibles y Accesorios Gobe, S.L. (Barcelona, Spanien).