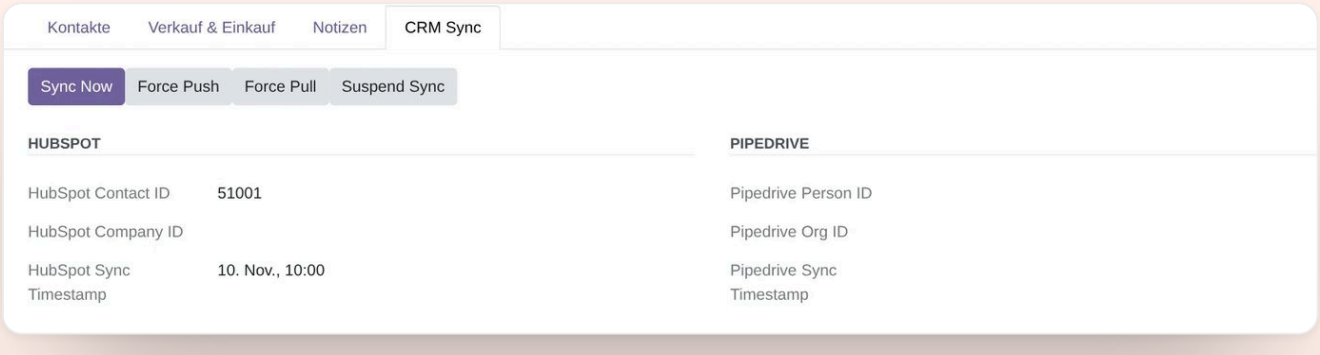
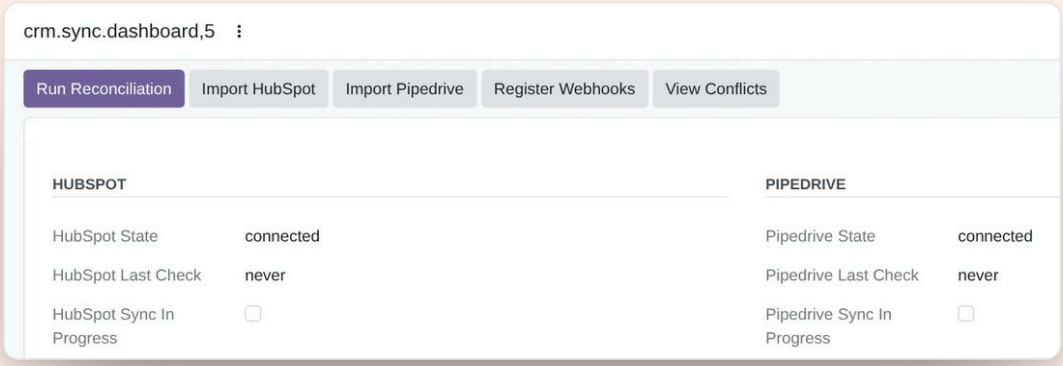
BENUTZERHANDBUCH · CRM UND VERTRIEB

HubSpot und Pipedrive für Odoo

Für alle, die den Konnektor schon haben: installieren, aktivieren, verbinden, einrichten und nutzen, Schritt für Schritt.

Modulversion 20.0.1.2.2 | Screenshots aus Odoo 20 | Ausgabe vom 14-11-2026





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 jeder Abschnitt 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.

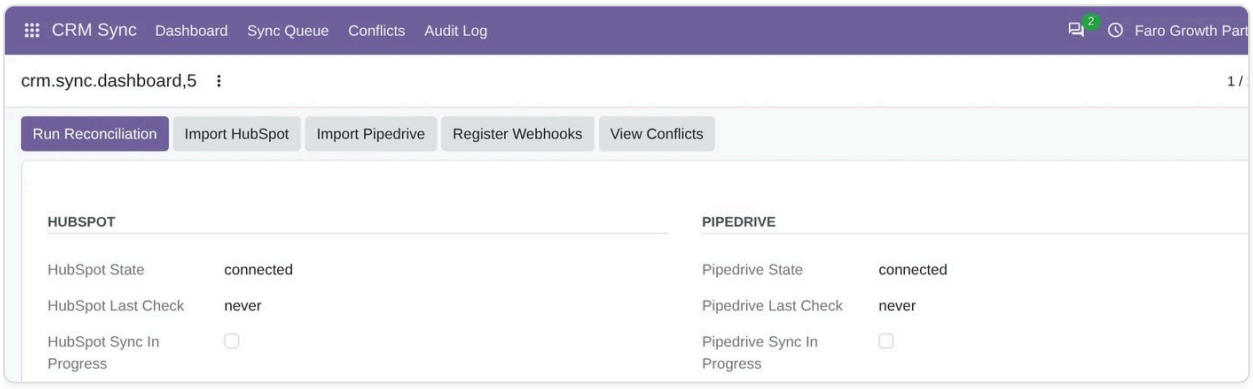
1	Was es ist und wo es zu finden ist	3
2	Bevor Sie beginnen	4
3	Installation	4
4	FlexigoTech Cloud aktivieren: die 14-tägige Testphase	5
5	HubSpot oder Pipedrive verbinden	8
6	Die Richtung jedes CRM und die Hinweise	9
7	Geplante Aufgaben einschalten	9
8	Der erste Import	10
9	Der Reiter CRM Sync jedes Kontakts	11
10	Was in welche Richtung übertragen wird	12
11	So wird für jedes Feld entschieden	14
12	Die Warteschlange	14
13	Konflikte	15
14	Das Prüfprotokoll	15
15	Webhooks	16
16	Wenn Sie das Abonnement kündigen, die Verbindung trennen oder deinstallieren	17
17	Wenn etwas nicht funktioniert	17
18	Support	18

Dieses Handbuch beschreibt Version 20.0.1.2.2 des Moduls (Odoo-Branch 20.0, Commit ad585998f). Alles darin stammt aus seinem Code: Menüs, Schaltflächen, Felder, geplante Aktionen und Fehlermeldungen.

Die Screenshots stammen aus einer Odoo-20-Testdatenbank mit erfundener Firma und erfundenen Daten, ohne echte Verbindung zu HubSpot & Pipedrive. Für Odoo 17, 18 und 19 gibt es eine eigene Modulversion: Wenn auf Ihrem Bildschirm etwas anders aussieht, schreiben Sie uns.

1 Was es ist und wo es zu finden ist

Der Connector verbindet die Kontakte von Odoo mit denen von HubSpot oder Pipedrive. Er fügt Odoo die App CRM Sync, eine Registerkarte in jedem Kontakt und einen Bereich in den Einstellungen hinzu.



- **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 zum Importieren und der Abgleich.
Sync Queue	Die Warteschlange: was auf den Versand an das CRM oder auf den Eingang in Odoo wartet.
Conflicts	Die Felder, die der Connector nicht selbst entscheiden wollte.
Audit Log	Das Protokoll jeder Synchronisierung: wann, in welche Richtung, mit welchem CRM und wie sie ausgegangen ist.

Außerhalb der App arbeitet der Connector in **Kontakte**: Jeder Kontakt hat eine Registerkarte **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.

2 Bevor Sie beginnen

Das brauchen Sie. Der Connector ist der Teil in Odoo: Das Konto des CRM und sein Token beschaffen Sie selbst.

- Für HubSpot: eine private App in Ihrem HubSpot-Konto mit der Berechtigung, Kontakte zu lesen und zu schreiben und Unternehmen zu lesen, sowie 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 in Enterprise.
- Einen Odoo-Administrator: Er akzeptiert die Datenliste von FlexigoTech Cloud und die Einwilligung für den Connector.
- Wenn er selbstständig 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 erstellt weder Ihre private HubSpot-App noch Ihr Pipedrive-Token: Das erledigen Sie im CRM.

3 Installation

Das Modul wird wie jedes Drittanbieter-Modul für Odoo installiert. Dazu braucht es einen Administrator.

Bezugsquelle

Über seine Seite in Odoo Apps (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite**) oder über die Seite des Connectors auf flexigotech.com. Wählen Sie die Odoo-Version, die Sie verwenden: Jede Version ist ein eigenes Modul.

Das Modul hängt von `flexigotech_cloud` ab, der Verbindung zu FlexigoTech Cloud. In Odoo Apps nennt die Seite des Moduls es unter „Community Apps Dependencies“, und sein Preis ist bereits darin enthalten; außerdem ist es kostenlos und hat eine eigene Seite (**https://apps.odoo.com/apps/modules/20.0/flexigotech_cloud**). Legen Sie beide Ordner im selben Modulpfad ab, dann installiert Odoo `flexigotech_cloud` gleichzeitig.

Auf Odoo.sh

1. **Laden Sie die Ordner in Ihr Repository hoch**
   Kopieren Sie `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` und `flexigotech_cloud` in den Zweig Ihres Projekts, in den Ordner Ihrer Module, und führen Sie einen Push aus.
2. **Warten Sie, bis Odoo.sh den Zweig erstellt hat**

Wenn das fertig ist, sind beide Module im Zweig vorhanden.

3 **Installieren Sie die App**

Klicken Sie unter **Apps** auf **App-Liste aktualisieren** (mit dem Entwicklermodus), suchen Sie nach „HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite“ und klicken Sie auf **Aktivieren**.

Auf Ihrem Server

1 **Kopieren Sie die Ordner**

Legen Sie `flexigo_hubspot_pipedrive_two_way_crm_sync_lite` und `flexigotech_cloud` in einen Ordner, der im `addons_path` Ihres Odoo liegt.

2 **Starten Sie Odoo neu**

So werden die neuen Module eingelesen.

3 **Installieren Sie die App**

Unter **Apps** auf **App-Liste aktualisieren** klicken, nach „HubSpot/Pipedrive Two-Way CRM Sync Lite“ suchen und auf **Aktivieren** klicken.

> Bei der Installation installiert Odoo auch die Apps, von denen das Modul abhängt: Kontakte und Konversationen. Wenn Sie sie bereits verwenden, ändert sich nichts an dem, was Sie haben.

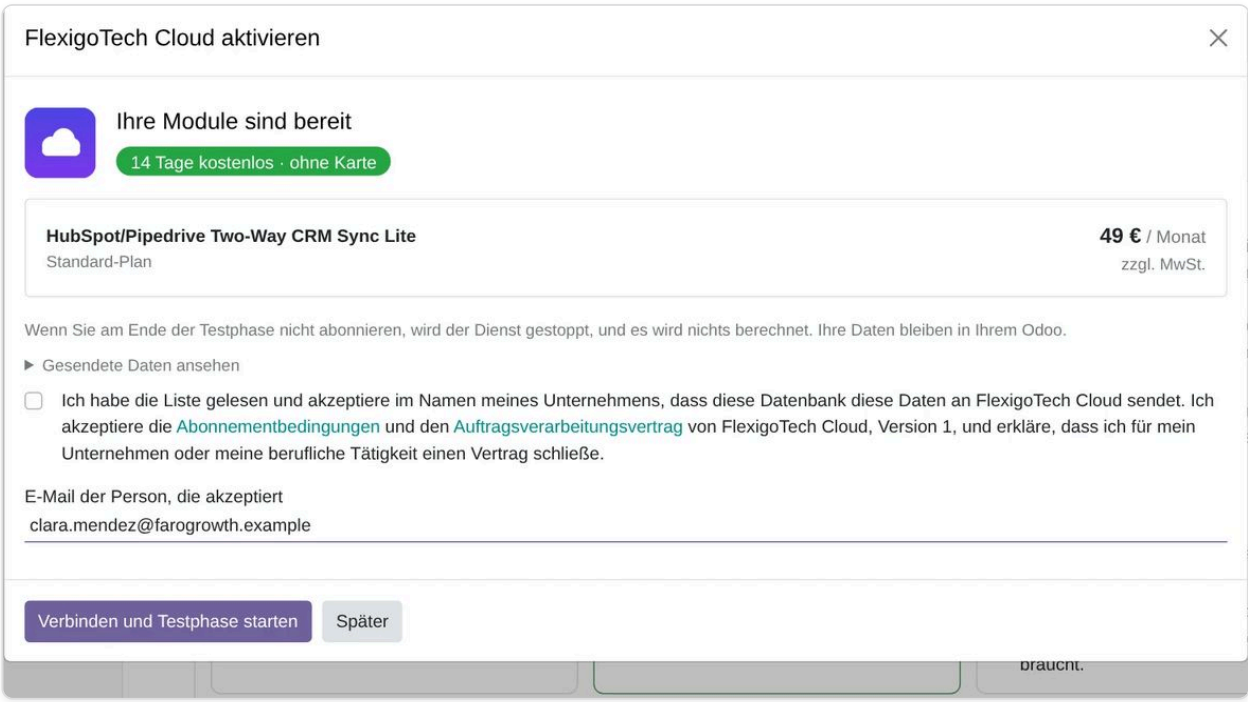
BENUTZERHANDBUCH · HUBSPOT & PIPEDRIVE

4 FlexigoTech Cloud aktivieren: die 14-tägige Testphase

Eine neue Verbindung läuft über FlexigoTech Cloud: Das Token Ihres CRM wird einmal, verschlüsselt, in die Cloud übertragen, und die Cloud fügt es bei jedem Aufruf an HubSpot oder Pipedrive ein. Solange die Datenbank nicht verbunden ist und das Modul keine Testphase oder Abonnement hat, spricht der Connector nicht mit Ihrem CRM.

1 **Klicken Sie oben auf Aktivieren**

Das erscheint, sobald Sie das Modul installieren. Es öffnet sich das Fenster **FlexigoTech Cloud aktivieren** mit dem Tarif Standard und seinen 14 Tagen gratis, ohne Kreditkarte.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Das Aktivierungsfenster: Lesen Sie die Datenliste, setzen Sie das Häkchen und geben Sie Ihre E-Mail-Adresse ein.

2 **Akzeptieren und E-Mail-Adresse eingeben**

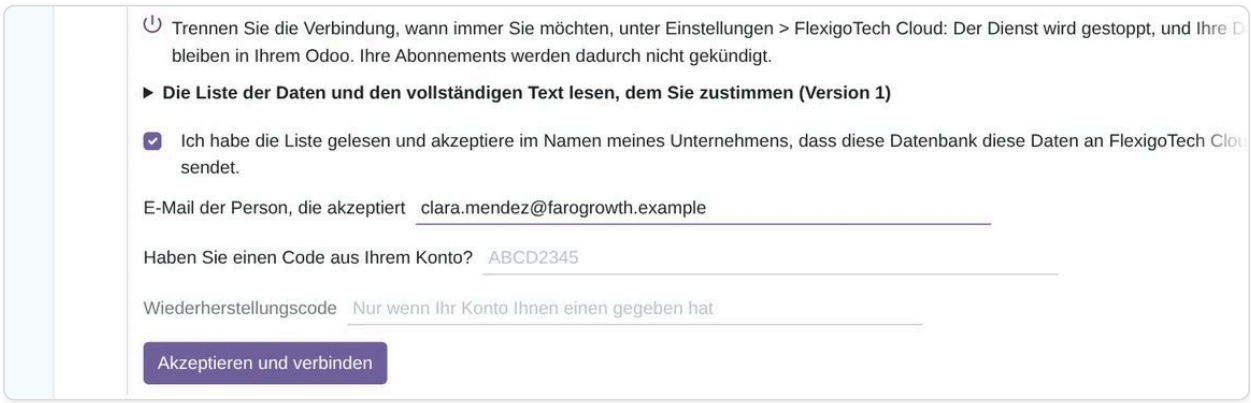
Setzen Sie das Häkchen bei „Ich habe die Liste gelesen und akzeptiere sie im Namen meines Unternehmens…“ (sie umfasst die Bedingungen des Abonnements und den Auftragsverarbeitungsvertrag) und geben Sie die **E-Mail der Person, die akzeptiert** ein.

3 **Klicken Sie auf Verbinden und Testphase starten**

Odoo registriert die Datenbank bei FlexigoTech Cloud und startet die Testphase des Moduls. Wenn Sie es später machen möchten, schließt **Später** das Fenster.

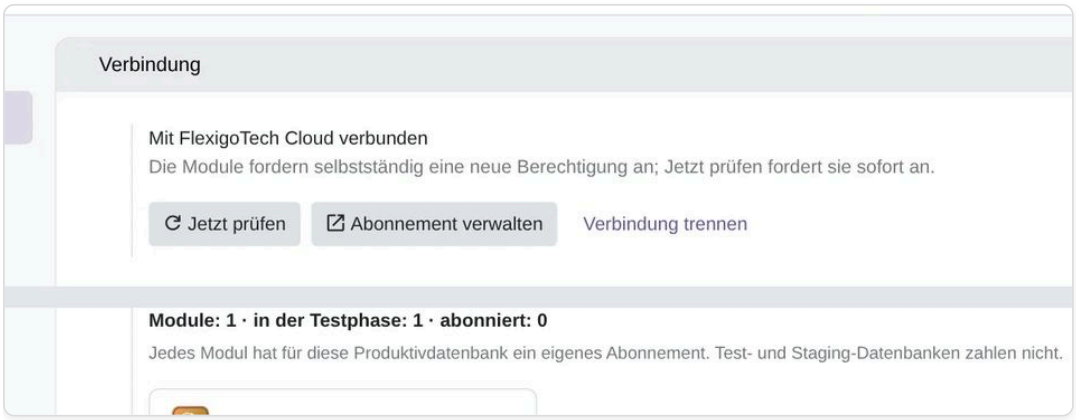
Dasselbe über die Einstellungen

Unter **Einstellungen › FlexigoTech Cloud** steht die vollständige Liste dessen, was die Datenbank sendet. Setzen Sie das Häkchen, geben Sie die E-Mail-Adresse ein und klicken Sie auf **Akzeptieren und verbinden**. Wenn Sie bereits ein Konto unter app.flexigotech.com haben, verknüpft das Feld **Haben Sie einen Code aus Ihrem Konto?** die Datenbank damit (der Code gilt 10 Minuten).



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Einstellungen › FlexigoTech Cloud vor dem Verbinden: das gesetzte Häkchen, die E-Mail-Adresse und **Akzeptieren und verbinden**.

Ist die Datenbank verbunden, zeigt der Block **Module** jedes Modul mit seinem Status: **Testphase** und das Datum, an dem sie endet, **Abonniert** usw. Von dort aus wählen Sie den Tarif (Standard oder Pro, monatlich oder jährlich) und klicken auf **Abonnieren**: Die Zahlung erfolgt auf der Seite von Stripe, außerhalb von Odoo.



- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Einstellungen › FlexigoTech Cloud mit verbundener Datenbank und Connector in der Testphase.

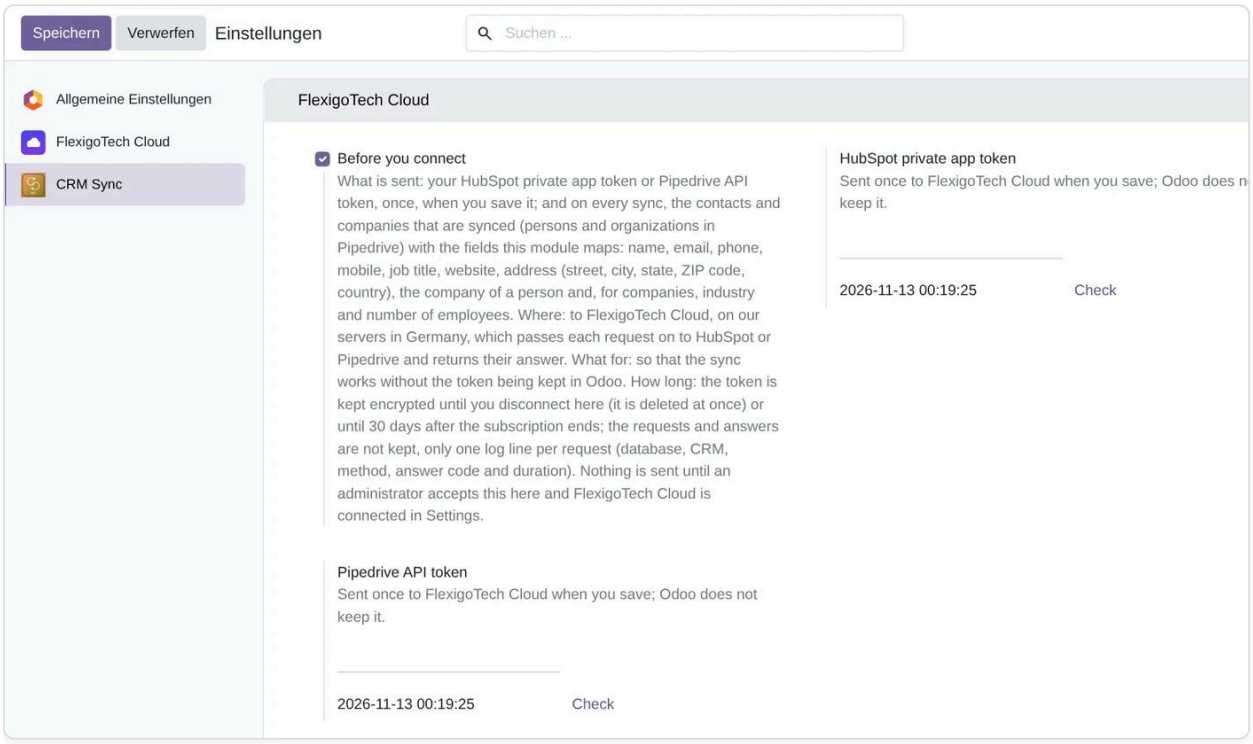
TARIF	PREIS	ENTHÄLT
Standard	49 € monatlich oder 490 € jährlich	Support-Antwort innerhalb von 1 Werktag, bis zu 3 Konten
Pro	98 € monatlich oder 980 € jährlich	Antwort innerhalb von 4 Werktagesstunden, bis zu 10 Konten und Videoanruf bei Bedarf

Preise ohne MwSt. Wenn Sie nach Ende der Testphase nicht abonnieren, wird der Dienst angehalten und es wird nichts berechnet; Ihre Daten bleiben in Ihrem Odoo. **Jetzt prüfen** fragt die Berechtigung sofort ab (andernfalls erneuert das Modul sie selbstständig alle 6 Stunden).

> In einer neutralisierten Kopie (Staging) oder in einer Datenbank mit Demodaten kann keine Testphase begonnen werden: Die Einstellungen zeigen dies mit „Diese Datenbank ist eine neutralisierte Kopie oder enthält Demodaten, daher können hier keine Testphasen gestartet werden.“ an.

5 HubSpot oder Pipedrive verbinden

Alles geschieht unter **Einstellungen › CRM Sync**, im Block **FlexigoTech Cloud**. Dazu braucht es einen Administrator.



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

1. **Lesen Sie Before you connect und setzen Sie das Häkchen**

   Der Text sagt, was gesendet wird (das Token einmal und bei jeder Synchronisierung die Kontakte und Unternehmen 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. **Fügen Sie das Token ein**

   Das Ihrer privaten App unter **HubSpot private app token** oder das Ihres Benutzers unter **Pipedrive API token**. Sie können beide eintragen.

3. **Klicken Sie auf Speichern**

   Das Token geht an FlexigoTech Cloud, und Odoo behält es nicht: Das Feld wird wieder leer angezeigt, und darunter erscheint das Datum, an dem es gespeichert wurde.

4. **Klicken Sie auf Check**

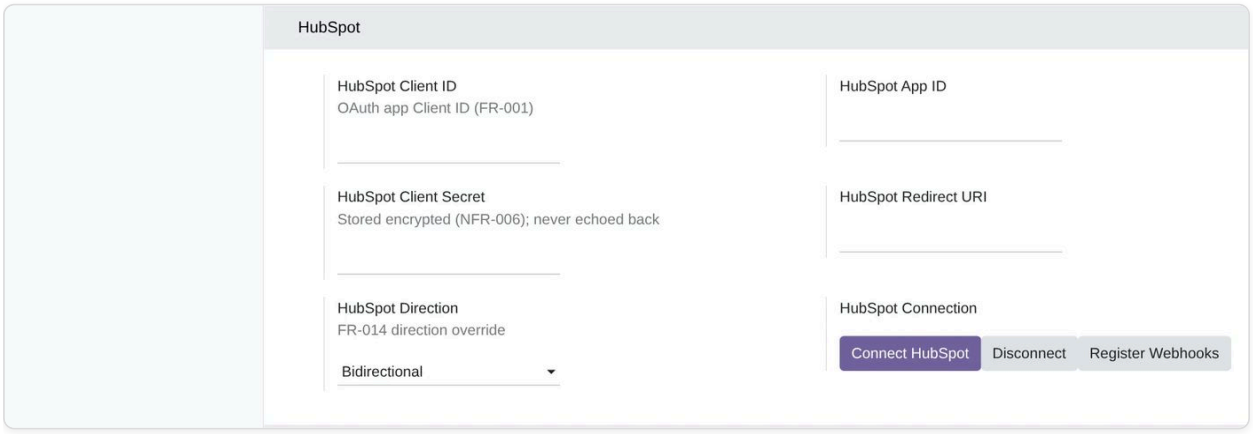
   Es zeigt Ihnen, ob das Token in der Cloud gespeichert ist, wann es gespeichert wurde und wann es sich geändert hat.

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

> Um das Token zu wechseln, fügen Sie das neue ein und speichern Sie: Es ersetzt das alte in der Cloud.

6 Die Richtung jedes CRM und die Hinweise

Jedes CRM hat seine eigene Richtung. Sie wird im Block dieses CRM unter **Einstellungen › CRM Sync** festgelegt.



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

Bidirectional	So ist es voreingestellt. Was im CRM geändert wird, kommt 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, das neu autorisiert werden muss, eine Verbindung, die dreimal hintereinander fehlschlägt, oder ein Kontakt, der nach fünf Fehlern nicht mehr gesendet wird. Bleibt das Feld leer, erhält der Administrator sie. Von jeder Art von Hinweis erscheint höchstens einer alle 24 Stunden, damit der Posteingang nicht überläuft.

7 Geplante Aufgaben einschalten

Das Modul enthält seine 8 geplanten Aufgaben ausgeschaltet, und nichts schaltet sie ein. Ohne sie funktionieren die Schaltflächen, aber aus der Warteschlange wird nichts gesendet und der Abgleich findet nicht stündlich statt.

1. **Den Entwicklermodus aktivieren**
   Unter **Einstellungen**, ganz unten, befindet sich der Link zum Aktivieren.

2 **Öffnen Sie Einstellungen › Technisch › Geplante Aktionen**

Suchen Sie nach „CRM Sync“. Da sie ausgeschaltet sind, stehen sie unter den archivierten: Fügen Sie diesen Filter im Suchfeld hinzu.

3 **Schalten Sie die gewünschten ein**

Öffnen Sie jede, setzen Sie das Häkchen bei **Aktiv** und speichern Sie. Das Mindestmaß, damit es selbstständig läuft: **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, was per Webhook eingegangen ist.
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 in das Protokoll, was im Speicher wartet.
CRM Sync: Purge Old Audit Logs	Jeden Tag	Löscht Protokollzeilen, die älter als 90 Tage sind.
CRM Sync: Purge Resolved Conflicts	Jeden Tag	Löscht gelöste Konflikte, die vor mehr als 90 Tagen gelöst wurden.
CRM Sync: Purge Done Queue Items	Jeden Tag	Entfernt aus der Warteschlange erledigte Einträge, die vor mehr als 7 Tagen abgeschlossen wurden.
CRM Sync: Bulk Import	Jeden Tag	Importiert alles aus beiden CRM. Am besten ausgeschaltet lassen und stattdessen die Schaltflächen verwenden.

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

BENUTZERHANDBUCH · HUBSPOT & PIPEDRIVE

8 Der erste Import

Die Schaltflächen **Import HubSpot** und **Import Pipedrive** im Dashboard holen alles aus diesem CRM nach Odoo, Seite für Seite.

1 **Öffnen Sie CRM Sync › Dashboard**

Das Dashboard zeigt **HubSpot State** und **Pipedrive State**: Im CRM, das Sie importieren möchten, muss dort **connected** stehen.

2 **Klicken Sie auf Import HubSpot oder Import Pipedrive**

Aus HubSpot werden Kontakte und Unternehmen übernommen, aus Pipedrive Personen und Organisationen. Jeder Eintrag wird zu einem Odoo-Kontakt mit seiner CRM-ID auf dem Reiter **CRM Sync**.

3 **Wiederholen Sie den Vorgang, wann immer Sie möchten**

Der nächste Import findet den Kontakt anhand seiner CRM-ID und aktualisiert ihn Feld für Feld.

Was beim ersten Import derzeit schiefgeht

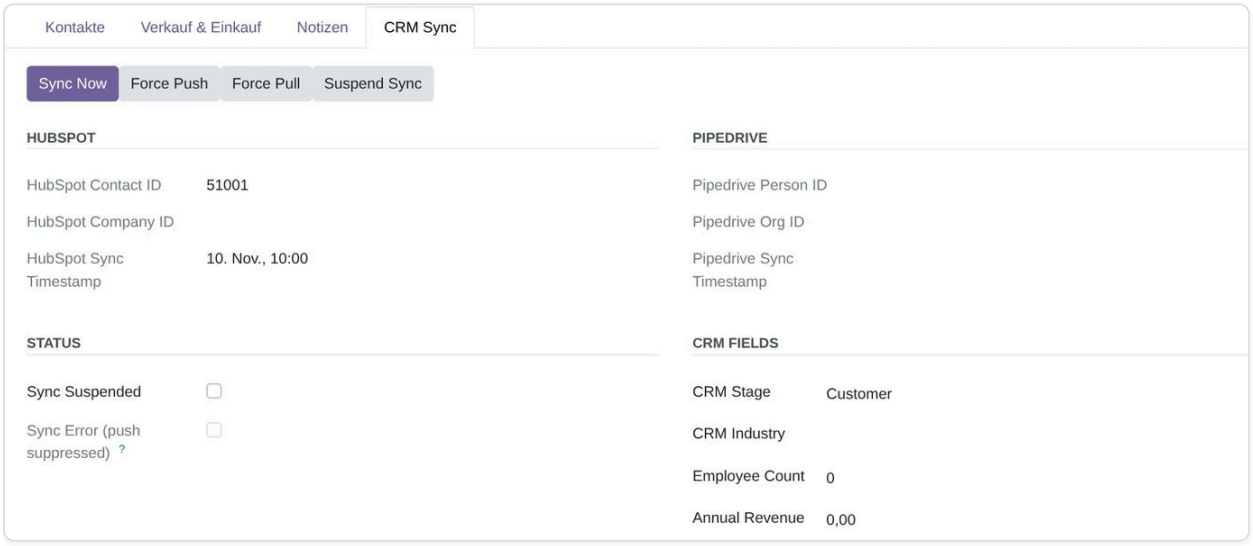
- Ein HubSpot-Kontakt kommt mit seiner E-Mail-Adresse als Name an. Vorname und Nachname aus HubSpot landen in **CRM First Name** und **CRM Last Name** auf dem Reiter **CRM Sync** und müssen von Hand in den Namen kopiert werden.
- Der erste Import erzeugt für jedes Feld, das auf beiden Seiten leer ist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

> All das ist für eine Korrektur im Modul vorgemerkt. Wenn Ihr CRM viele Kontakte hat, schreiben Sie uns bitte vor dem ersten Import, dann helfen wir bei der Vorbereitung.

BENUTZERHANDBUCH · HUBSPOT & PIPEDRIVE

9 Der Reiter CRM Sync jedes Kontakts

Jeder Odoo-Kontakt hat den Reiter **CRM Sync**: mit welchem CRM-Datensatz er verknüpft ist und den Schaltflächen, um ihn manuell zu synchronisieren.

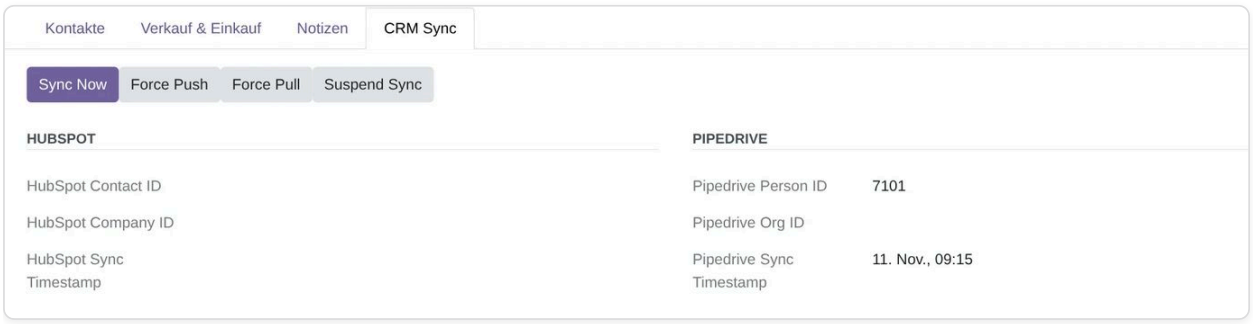


- **Echter Screenshot aus Odoo 20.** Ein mit HubSpot verknüpfter Kontakt: seine Schaltflächen, seine **HubSpot Contact ID** und die letzte Synchronisation.

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 Odoo-Werte, ohne Datumsvergleich. Nur **CRM Sync / Admin**.
Suspend Sync	Sendet Änderungen dieses Kontakts nicht mehr an das CRM, bis **Resume Sync** ausgeführt wird.

Darunter stehen 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)**) sowie 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 Kontakte auf einmal zu suspendieren oder fortzusetzen, wählen Sie sie in der Liste **Kontakte** aus und klicken Sie unter **Aktionen** auf **CRM Sync: Suspend** oder **CRM Sync: Resume**.

> **Sync Error (push suppressed)** wird nur automatisch gesetzt, wenn ein Kontakt fünfmal beim Senden an das CRM fehlschlägt: Ab dann wird er nicht mehr gesendet. Korrigieren Sie die Daten und entfernen Sie die Markierung.

BENUTZERHANDBUCH · HUBSPOT & PIPEDRIVE

10 Was in welche Richtung übertragen wird

Die Feldzuordnung ist fest: Es werden keine Felder hinzugefügt und die Paare nicht geändert.

Kontakte aus HubSpot

FELD IN HUBSPOT	FELD IN ODOO	RICHTUNG
firstname, lastname	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Beide Richtungen
email, phone	E-Mail, Telefon	Beide Richtungen
mobilephone	Mobil (nur in Odoo 17 und 18: Odoo 19 und 20 haben dieses Feld nicht)	Beide Richtungen
jobtitle, website	Berufsbezeichnung, Website	Beide Richtungen
address, city, zip	Straße, Stadt, Postleitzahl	Beide Richtungen

FELD IN HUBSPOT	FELD IN ODOO	RICHTUNG
state, country	Bundesland, Land (nach Name)	Beide Richtungen
lifecyclestage	**CRM Stage**	Nur eingehend
hubspot_owner_id	Vertriebsmitarbeiter	Nur eingehend

Unternehmen aus HubSpot

FELD IN HUBSPOT	FELD IN ODOO	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 aus Pipedrive

FELD IN PIPEDRIVE	FELD IN ODOO	RICHTUNG
first_name, last_name	**CRM First Name**, **CRM Last Name**	Beide Richtungen
email, phone, mobile	E-Mail, Telefon, Mobil	Beide Richtungen
org_id, owner_id	Firma, Vertriebsmitarbeiter	Nur eingehend
Organisation: name, address, phone	Name, Adresse, Telefon	Nur eingehend
Verantwortlich: owner_id	Vertriebsmitarbeiter	Nur eingehend

Aus Odoo werden nur Kontakte und Personen synchronisiert; Unternehmen und Organisationen werden ausschließlich eingehend übernommen. Verkaufschancen, Notizen, Aktivitäten und benutzerdefinierte Felder werden nicht synchronisiert.

> Land, Bundesland, Firma und Vertriebsmitarbeiter werden in Odoo anhand ihres Namens gesucht. Wird ein Eintrag nicht gefunden (etwa ein Land mit abweichender Schreibweise), wird dieses Feld übersprungen und der Rest wird trotzdem verarbeitet.

11 So wird für jedes Feld entschieden

Wenn sich etwas auf beiden Seiten ändert, entscheidet der Konnektor nicht für den gesamten Datensatz, sondern Feld für Feld.

- Verglichen wird das Datum der letzten Änderung im CRM mit dem Datum der letzten Synchronisation dieses Kontakts in Odoo.
- Gewonnen hat die jüngere Änderung. Liegen beide weniger als 2 Sekunden auseinander, gelten sie als gleich und es wird nichts verändert.
- Ein leerer Wert überschreibt nie einen gefüllten: Stattdessen wird ein Konflikt **Empty Field Guard** in **Conflicts** angelegt.
- Jede Entscheidung wird protokolliert: welches Feld, wer gewonnen hat und was geändert wurde.

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

12 Die Warteschlange

CRM Sync › Sync Queue enthält alles, was auf die Übertragung an das CRM oder die Übernahme nach Odoo wartet.

Inbound Webhook	Priorität 1: Was über einen Pipedrive-Webhook eingegangen ist. Wird zuerst verarbeitet.
Outbound Push	Priorität 10: Die Änderung eines verknüpften Kontakts, die Sie in Odoo vorgenommen haben.
Reconciliation	Priorität 20: Was der Abgleich prüfen muss.

Wird ein verknüpfter Kontakt gespeichert, wird seine Änderung als **Outbound Push** mit den zu diesem Zeitpunkt zugeordneten Feldern in die Warteschlange eingestellt. Die Aufgabe **CRM Sync: Process Queue** leert sie jede Minute im Rahmen der Aufrufgrenzen des jeweiligen CRMs: HubSpot 100 Aufrufe alle 10 Sekunden, Pipedrive 10 pro Sekunde.

Schlägt eine Übertragung fehl, wird sie nach 2, 4 und 8 Sekunden wiederholt. Nach dem vierten Fehlschlag steht sie auf **Error**, und die Meldung des CRMs steht in **Error Message**. Abgeschlossene und fehlgeschlagene Einträge werden nach 7 Tagen gelöscht.

> Ist **CRM Sync: Process Queue** deaktiviert, wächst die Warteschlange und nichts wird übertragen: Die Änderungen warten auf **Pending**, bis Sie die Aufgabe aktivieren oder im Kontakt auf **Force Push** klicken.

13 Konflikte

CRM Sync › Conflicts enthält die Felder, über die der Konnektor nicht selbstständig entscheiden wollte.

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

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

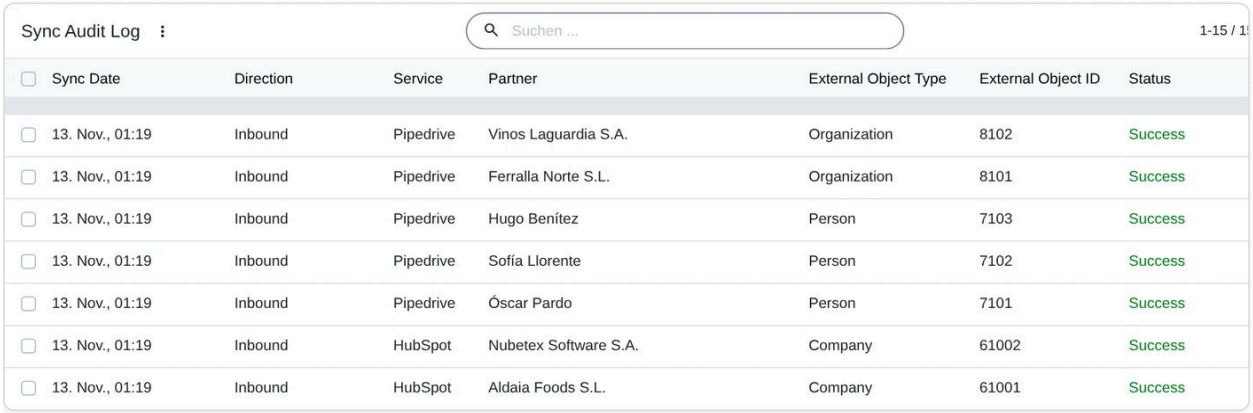
2. **Unter Aktionen auf Resolve Conflicts klicken**
   Es öffnet sich ein Fenster mit den ausgewählten Konflikten.

3. **Wert festlegen, der erhalten bleibt**
   Keep Odoo Value (vorausgewählt), **Keep External Value** oder **Manual Value**, das Sie selbst eingeben. Beim Anwenden wird der Wert im Kontakt gespeichert und der Konflikt wird mit Ihrem Benutzer und Zeitpunkt als gelöst markiert.

Ein Kontakt hat höchstens 10 offene Konflikte: Weitere werden erst erfasst, wenn Sie einige davon gelöst haben. Gelöste Konflikte werden nach 90 Tagen gelöscht.

14 Das Prüfprotokoll

CRM Sync › Audit Log erfasst jede Synchronisation: Datum, Richtung, CRM, Kontakt, Datensatztyp, dessen ID und das Ergebnis.



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

Inbound und Outbound	Was in Odoo übernommen und was an das CRM übertragen 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 werden gespeichert, damit Sie ihn bei Bedarf dort löschen können: Der Konnektor löscht im CRM nichts.
Transfer Disclosure	Die Zustimmung zum Hinweis zur Datenübertragung in die USA.

Öffnen Sie eine Zeile, sehen Sie, welche Entscheidung für jedes Feld getroffen wurde und welche Felder sich geändert haben. Die Zeilen werden nach 90 Tagen gelöscht.

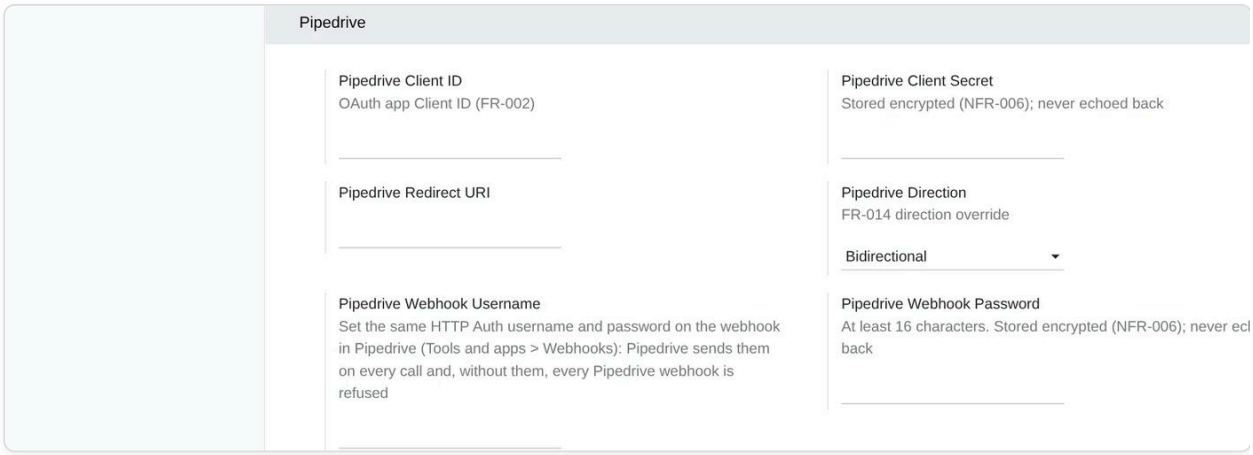
> Fast alles wird zunächst im Arbeitsspeicher vorgemerkt und von der Aufgabe **CRM Sync: Flush Audit Buffer** jede Minute (oder bei 500 Zeilen) geschrieben. Ohne aktivierte Aufgabe hinkt das Protokoll hinterher.

15 Webhooks

Mit Webhooks gelangt eine Änderung im CRM sofort in die Warteschlange, ohne auf den Abgleich zu warten. Das Modul richtet sie nicht automatisch ein: **Register Webhooks** registriert in keinem der beiden CRMs etwas.

Pipedrive

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



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

2. **Webhook in Pipedrive anlegen**
   In Pipedrive, bei den Webhooks, je einen für Personen und einen für Organisationen, mit Ziel **https://ihr-odoo/crm_sync/pipedrive/webhook**, mit demselben Benutzernamen und Passwort.

3. **CRM Sync: Process Queue aktivieren**
   Eingehendes wartet als **Inbound Webhook** in der Warteschlange, bis diese Aufgabe es anwendet.

Wird eine Person in Pipedrive gelöscht, wird sie in Odoo nicht gelöscht; stattdessen erscheint eine Zeile im Protokoll. Ist der Konnektor pausiert, werden die Hinweise ignoriert und beim nächsten Abgleich erfasst.

HubSpot

Odoo besitzt die Adresse für HubSpot-Webhooks, prüft derzeit aber nicht deren Signatur in der Form, wie HubSpot sie sendet (Version 3), und würde sie daher abweisen. Bei HubSpot verlassen Sie sich auf den stündlichen Abgleich und auf **Sync Now**.

16 Wenn Sie das Abonnement kündigen, die Verbindung trennen oder deinstallieren

In keinem dieser drei Fälle werden Ihre Kontakte in Odoo gelöscht.

Ohne Testphase oder Abonnement	Die Synchronisation wird pausiert: Es gehen keine Aufrufe hinaus und nichts wird als fehlgeschlagen markiert. Nach der Verlängerung läuft sie automatisch weiter. Das Token wird bis zu 30 Tage nach Ende des Abonnements gespeichert.
Verbindung trennen	**Disconnect** löscht das 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 erhalten; die Felder des Moduls (die CRM-IDs und der Reiter CRM Sync) werden mit entfernt.

17 Wenn etwas nicht funktioniert

Was meistens passiert und wo Sie nachsehen können.

Das Panel zeigt disconnected	Token oder Zustimmung fehlen: **Einstellungen › CRM Sync**, **Check**.
Die Warteschlange wird nicht abgearbeitet	**CRM Sync: Process Queue** ist deaktiviert (Standardzustand). Aktivieren Sie sie.
HubSpot Last Check zeigt never	**CRM Sync: Connection Health Check** ist deaktiviert.
Ein Kontakt wird nicht an das CRM übertragen	Prüfen Sie **Sync Suspended**, **Sync Error (push suppressed)** und die Richtung des CRMs.
Ein Eintrag im Status Error	Öffnen Sie ihn in **Sync Queue**: **Error Message** enthält die Antwort des CRM.
Nach dem Import viele Konflikte	Dabei handelt es sich um Felder, die auf beiden Seiten leer sind: **Resolve Conflicts** mit **Keep Odoo Value**.

Eine Unterbrechung von FlexigoTech Cloud löscht nichts und trennt das CRM nicht: Sobald der Dienst wieder verfügbar ist, geht alles dort weiter, wo es aufgehört hat.

18 Support

Schreiben Sie uns für Installation, Konfiguration oder bei Fragen. Mit dem Tarif Standard antworten wir innerhalb von 1 Werktag, mit dem Tarif Pro innerhalb von 4 Arbeitsstunden; bei Bedarf besprechen wir alles auch per Videoanruf. Teilen Sie uns Ihre Odoo-Version und die Version des Moduls mit und, falls ein Fehler auftritt, dessen vollständigen Text.

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).