

Leads

Der einzige Bereich, der in die **andere Richtung** läuft: Leads aus Pipedrive werden in der SelectLine zu einem Beleg.

Damit schließt sich der Kreis: Der Vertrieb erfasst eine Anfrage in Pipedrive, und in der SelectLine entsteht daraus ein Angebot — ohne dass jemand die Daten abtippt.

Grundeinrichtung

Einstellung	Inhalt
SelectLine-Belegtyp für Pipedrive-Leads	welcher Beleg in der SelectLine entsteht
Lead-Quellen importieren	welche Lead-Quellen aus Pipedrive übernommen werden

Als Belegtyp ist das **Angebot** vorgegeben. Ein Lead ist eine Anfrage, kein Auftrag — deshalb ist das in fast allen Fällen der richtige Wert.

Lead-Quellen

Pipedrive vermerkt zu jedem Lead, woher er kommt — Webformular, Import, von Hand angelegt. Übernommen werden nur die Quellen, die hier ausgewählt sind.

Ist keine Quelle ausgewählt, wird **nichts** übernommen. Der Lauf läuft dann durch, ohne etwas zu tun — das ist der häufigste Grund, weshalb keine Belege entstehen.

Die Auswahl der Quellen ist bewusst eng zu halten. Sonst landet jeder Lead, den jemand zum Ausprobieren anlegt, als Beleg im Mandanten.

Welche Leads übernommen werden

Bedingung	
die Quelle steht in der Auswahl	Pflicht
der Lead hängt an einer Organisation oder Person	Pflicht
der Lead wurde seit dem letzten Lauf geändert	Pflicht

Ein Lead ohne verknüpften Kontakt wird übersprungen und im Protokoll vermerkt: Ohne Adresse ließe sich in der SelectLine kein Beleg anlegen. Wer die Übernahme nutzt, muss also in Pipedrive dafür sorgen, dass jeder Lead einem Kontakt zugeordnet ist.

Maßgeblich ist der Änderungszeitpunkt des Leads. Ein bereits übernommener Lead, der in Pipedrive erneut geändert wird, führt zu einem **weiteren** Beleg — die Übernahme aktualisiert keinen bestehenden.

Was in der SelectLine entsteht

Ein Beleg des eingestellten Belegtyps, mit der Adresse des verknüpften Kontakts. Die Belegnummer lässt sich in ein Pipedrive-Extrafeld zurückschreiben.

Einstellung	
Pipedrive-Extrafeld für Belegnummer in der SelectLine	die entstandene Belegnummer

Das ist der Rückkanal: Am Lead in Pipedrive steht danach, welcher Beleg daraus geworden ist.

Diese Aufgabe **schreibt in den Mandanten**. Vor dem ersten Lauf gehört geprüft, welcher Belegtyp und welche Quellen eingestellt sind — und der erste Lauf am besten mit einem einzelnen Test-Lead.

Aufwand

Der Lauf kostet rund 22 API-Tokens; die entstehenden Belege selbst kosten keine, weil sie in der SelectLine angelegt werden.

Das ist der sparsamste Bereich der Schnittstelle — er kann deshalb häufiger laufen als die übrigen.

Siehe [API-Tokens](#).

Nächster Schritt

[Projekte](#)

Created 2026-09-02 09:01:48 UTC by API

Updated 2026-09-02 10:38:38 UTC by API