

Überblick

FINN.pipedrive versorgt das CRM **Pipedrive** aus der SelectLine Warenwirtschaft. Gepflegt wird weiter in der SelectLine; der Vertrieb arbeitet in Pipedrive und sieht dort dieselben Kunden, Artikel und Vorgänge.

Was das Modul kann

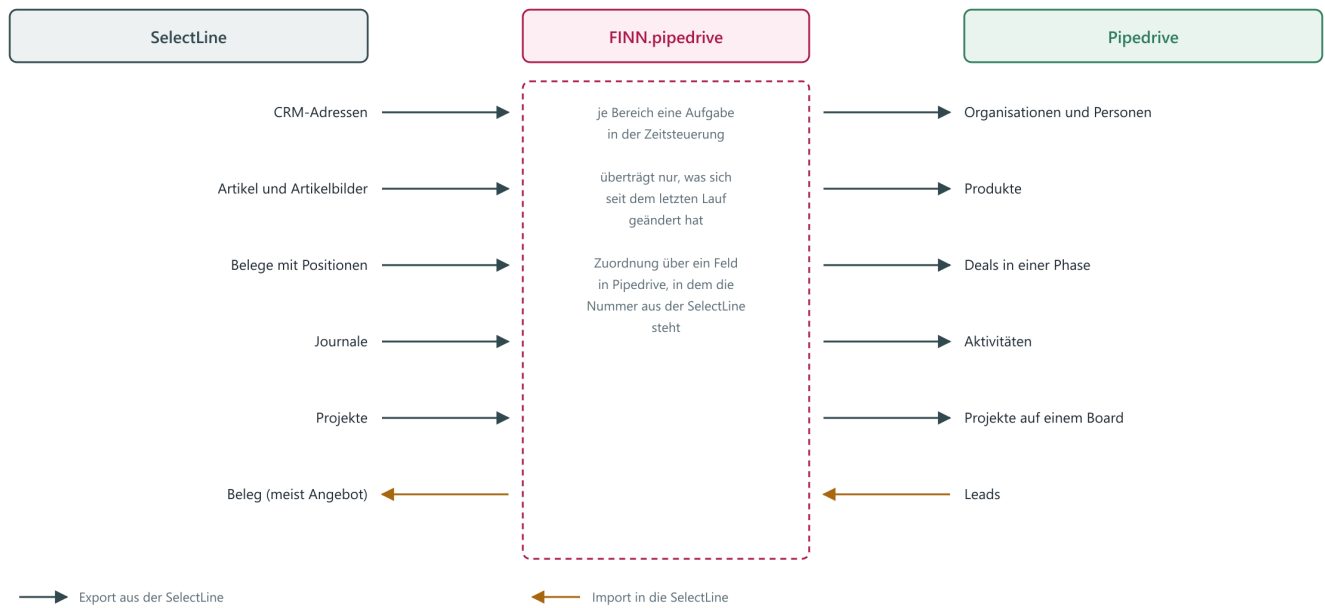
- **Kontakte übertragen** — CRM-Adressen der SelectLine als Organisationen und Personen, mit Kennzeichnung nach Kunde, Lieferant, Interessent.
- **Artikel als Produkte übertragen** — mit Preis, Status und auf Wunsch den Artikelbildern.
- **Belege als Deals übertragen** — je Belegtyp in eine festgelegte Phase, mit Positionen und Belegdaten.
- **Journale, Projekte und Leads abgleichen** — Journale als Aktivitäten, Projekte als Pipedrive-Projekte; Leads laufen umgekehrt und werden in der SelectLine zum Beleg.

Wofür es typischerweise eingesetzt wird

Fall	Was das Modul dabei leistet
Vertrieb im CRM, Stammdaten im ERP	die Daten werden einmal in der SelectLine gepflegt und erscheinen in Pipedrive — keine doppelte Eingabe, keine abweichenden Dubletten
Kunden im CRM bewerten	Umsätze, Bestellanzahl und bereits bestellte Produktkategorien stehen am Kontakt in Pipedrive, ohne dafür ins ERP zu wechseln
Wiedervorlage nach Kaufverhalten	Kontakte werden anhand der Zeit seit der letzten Bestellung mit einem Label versehen und lassen sich in Pipedrive danach filtern

Was zwischen SelectLine und Pipedrive übertragen wird

Gepflegt wird in der SelectLine. Nur die Leads laufen in die andere Richtung.



Was in Pipedrive an einem übertragenen Datensatz von Hand geändert wird, kommt nicht zurück und wird beim nächsten Lauf überschrieben.
Kontakte und Produkte müssen eingerichtet sein, bevor Belege übertragen werden — ein Deal hängt an einem Kontakt und besteht aus Produkten.

Die Richtung

Die Schnittstelle arbeitet derzeit im Wesentlichen **in eine Richtung**: von der SelectLine nach Pipedrive. Was in Pipedrive von Hand geändert wird, kommt nicht in die SelectLine zurück — und wird beim nächsten Lauf überschrieben.

Die einzige Ausnahme ist die **Lead-Synchronisation**: Sie holt Leads aus Pipedrive und legt daraus in der SelectLine einen Beleg an. Siehe [Leads](#).

Was gilt und was geplant ist, steht in der [Leistungsbeschreibung](#).

Die sechs Bereiche

Jeder Bereich wird einzeln eingerichtet und hat eine eigene Aufgabe in der Zeitsteuerung:

Bereich	Aus der SelectLine	Nach Pipedrive
Kontakte	CRM-Adressen	Organisationen und Personen
Produkte	Artikel und Artikelbilder	Produkte
Belege	Belege mit Positionen	Deals

Bereich	Aus der SelectLine	Nach Pipedrive
Aktivitäten	Journale	Aktivitäten
Projekte	Projekte	Projekte
Leads	(umgekehrte Richtung)	Leads werden zum Beleg

Die Bereiche bauen aufeinander auf. **Kontakte** und **Produkte** müssen eingerichtet sein, bevor Belege übertragen werden können — ein Deal ohne Organisation und ohne Produkte wäre in Pipedrive nicht nachvollziehbar.

Wie zugeordnet wird

Beide Systeme müssen einen Datensatz wiedererkennen. Dafür wird in Pipedrive je Bereich ein Feld hinterlegt, in dem die Nummer bzw. ID aus der SelectLine steht.

Das ist der Kern der Einrichtung: Ohne dieses Feld findet die Schnittstelle einen bereits übertragenen Datensatz nicht wieder und würde ihn erneut anlegen.

Siehe [Zuordnung und Extrafelder](#).

Voraussetzungen

- Ein **Pipedrive-Konto** mit Administrationsrechten und ein API-Token.
- FINN.pipedrive ist ein eigenes, lizenzpflichtiges Modul.
- Eine **API-Lizenz** der SelectLine.

Pipedrive begrenzt die Zahl der API-Zugriffe pro Tag. Wie viele zur Verfügung stehen, hängt vom Abo und der Zahl der Nutzer ab — und das entscheidet mit, wie oft die Übertragungen laufen können.

Siehe [API-Tokens](#).

Aufbau dieses Handbuchs

Kapitel	Inhalt
---------	--------

Grundlagen	Installation, Leistungsumfang, Zuordnung
Einstellungen	Verbindung und die sechs Bereiche einrichten
Laufender Betrieb	Automatisierung, API-Tokens, Fehlersuche

Created 2026-09-02 09:01:46 UTC by API

Updated 2026-09-02 09:01:51 UTC by API