

Zufälle innovativ nutzen

Serendipity beschreibt wertvolle Zufälle, die nur dann zu echten Chancen werden, wenn sie erkannt, richtig gedeutet und aktiv genutzt werden. In der Managementforschung gilt Serendipity nicht als bloßes Glück, sondern als Zusammenspiel von Zufall, Aufmerksamkeit und einem nutzbaren Ergebnis. Gerade für Zahnarztpraxen bietet dieses Prinzip spannende Impulse für Innovation, Patientenbeziehungen und Praxisentwicklung.

Wach sein fürs Aha-Erlebnis

Typisch für Serendipity ist ein unerwartetes Ereignis: eine beiläufige Beobachtung, ein Gespräch oder ein Problem im Alltag. Dieses löst ein Aha-Erlebnis aus und kann, wenn es aufgegriffen wird, zu neuen Lösungen führen. Entscheidend ist dabei nicht der Zufall selbst, sondern die Fähigkeit, darin eine Chance zu erkennen und sie weiterzuverfolgen. Im Unterschied zum reinen Glückstreffer erfordert Serendipity aktive Aufmerksamkeit, Reflexion und die Bereitschaft, Gewohntes zu hinterfragen.

Warum ist es für Zahnärzte relevant?

Zahnarztpraxen bewegen sich in einem dynamischen Umfeld: Digitalisierung, neue Technologien und steigende Erwartungen von Patient/-innen verändern die Anforderungen kontinuierlich. Häufig entstehen wichtige Hinweise auf sinnvolle Weiterentwicklungen nicht in Strategiepapieren, sondern im Alltag – etwa im Gespräch mit Patient/-innen oder im Austausch mit Kolleg/-innen. Wer solche Signale ernst nimmt und prüft, kann Innovationen früher erkennen und gezielt einsetzen, etwa digitale Workflows, KI-gestützte Diagnostik oder neue Serviceangebote. Das schafft Differenzierung und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Praxis.

Typische Serendipity-Momente im Praxisalltag

Viele serendipitäre Impulse entstehen unscheinbar. Eine beiläufige Patientenbemerkung wie „Onlinetermine wären praktisch“ kann der Startpunkt für eine digitale Serviceinnovation sein. Gespräche mit Kolleg/-innen oder Fachhändlern führen manchmal nebenbei zu neuen Ideen – etwa beim Kennenlernen eines Intraoralscanners oder KI-Tools, die Prozesse vereinfachen. Auch ungeplante Probleme haben Serendipity-Potenzial. Wiederkehrende Verzögerungen, häufige Rückfragen oder Engpässe können Hinweise darauf sein, dass Abläufe grundlegend überdacht oder digital optimiert werden sollten.



In Wieder spüren, wer ich bin verbindet
Frauke Bataille medizinische Erkenntnisse
mit Coachingimpulsen und achtsamkeits-
basierter Selbstwahrnehmung.



Infos zur Autorin

Lektüre-
Tipp



tipp
Zum Heraustrennen.

Bedingungen, die Serendipity fördern

Studien zeigen, dass Serendipity dort häufiger auftritt, wo eine offene, neugierige Haltung gepflegt wird. Wer Unerwartetes nicht sofort abwehrt, sondern als mögliche Chance betrachtet, erhöht die Wahrscheinlichkeit für neue Erkenntnisse. Ebenso wichtig sind Zeitfenster und Austauschräume. In Praxen mit permanentem Zeitdruck bleibt wenig Raum für Reflexion. Regelmäßiger Austausch im Team, kurze Nachbesprechungen oder informelle Gespräche mit Netzwerkpartnern fördern hingegen zufällige Einsichten.

Serendipity bewusst nutzen

Serendipity lässt sich nicht planen – aber begünstigen. Hilfreich sind einfache Reflexionsfragen nach Fortbildungen, Messen oder besonderen Patientenkontakten: Was hat mich überrascht? Oder: Wo steckt hier eine Chance für unsere Praxis? Gleichzeitig bewährt sich eine klare Innovationsstruktur, etwa mit jährlichen Schwerpunkten, die für unerwartete Ideen aus Team, Patient/-innen und Umfeld bewusst offen bleibt.

Fazit

Serendipity ist ein unterschätzter Innovationsfaktor in Zahnarztpraxen. Wer aufmerksam bleibt, Zufälle reflektiert und ihnen Raum gibt, entdeckt Entwicklungsmöglichkeiten jenseits klassischer Planung – und gestaltet die Zukunft der eigenen Praxis aktiver und kreativer. ■

Dr. med. habil. Frauke Bataille

Fachärztin • Medical Lehrcoach
 Gründerin INHESA® Institut für Health & Selfcare
www.inhesa.de





Nach Ihrer Empfehlung übernimmt parodontax.

Die parodontax-Formulierung hilft nachweislich, frühe Zahnfleischprobleme rückgängig zu machen, indem sie Plaque gezielt entfernt – und das **4x effektiver** als eine Zahnpasta ohne Natriumbicarbonat.* Mit geschmacksverbessernder Technologie.

Empfehlen Sie die Nr. 1-Marke**

und helfen Sie, mit **parodontax Zahnfleisch Active Repair** die Zahnfleischgesundheit Ihrer Patient:innen zu fördern.



Jetzt registrieren
und **kostenlose
Produktmuster**
anfordern.



* Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahnpasta (ohne Natriumbicarbonat), nach einer professionellen Zahnreinigung und bei zweimal täglichem Zähneputzen. ** Gemäß einer im Jahr 2024 durchgeführten Studie mit 300 Zahnärzt:innen in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.