

# Zufälle innovativ nutzen

Ein Beitrag von Dr. med. habil. Frauke Bataille

**LABORMANAGEMENT** /// 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 Dentallabore bietet dieses Prinzip spannende Impulse für Innovation, Kundenbeziehung und Laborentwicklung.

## 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 Laborinhaber relevant?

Dentallabore 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 Kund/-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 Planung oder neue Serviceangebote. Das schafft Differenzierung und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit des Labors.

## Typische Serendipity-Momente im Laboralltag

Viele serendipitäre Impulse entstehen unscheinbar. Eine beiläufige Kundenbemerkung wie „Scananleitungen 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 KI-Tools, das Prozesse vereinfacht. 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.

## 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 Laboren 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 Kundenkontakten: Was hat mich überrascht? Oder: Wo steckt hier eine Chance für unser Labor? Gleichzeitig bewährt sich eine klare Innovationsstruktur, etwa mit jährlichen Schwerpunkten, die für unerwartete Ideen aus Team, Kund/-innen und Umfeld bewusst offen bleibt.

## Fazit

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

## INFORMATION ///

Dr. med. habil. Frauke Bataille • Fachärztin • Medical Lehrcoach  
Gründerin INHESA® Institut für Health & Selfcare [www.inhesa.de](http://www.inhesa.de)



In **Wieder spüren, wer ich bin** verbindet Frauke Bataille medizinische Erkenntnisse mit Coachingimpulsen und achtsamkeitsbasierter Selbstwahrnehmung.



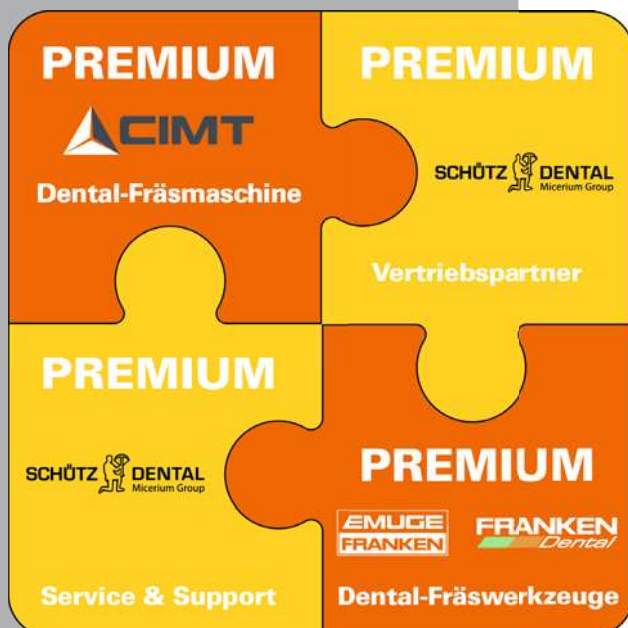
Infos zur Autorin

**Lektüre-Tipp**

# Das Premium-Puzzle

Strategische Zusammenarbeit von  
Schütz Dental & EMUGE FRANKEN / CIMT Precision

- ▶ Fräsmaschine
- ▶ Fräswerkzeuge
- ▶ Vertriebspartner
- ▶ Service & Support



” Seit einem Jahr besteht eine Kooperation, die auf dem Dentalmarkt einzigartig ist: Das Trio bündelt seine Kompetenzen, um Dental-laboren maximale Effizienz und Präzision im CAD/CAM-Workflow mit einem passenden Fräsprozess auf Industriebasis zu bieten.



Zum Interview:

