

# 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.

## 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](http://www.inhesa.de)

## Lektüretipp:



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



# Das ist GC.

## G-Premio BOND. Lichthärtendes Einkomponenten-Universaladhäsiv.

**G-Premio BOND** ist ein Einflaschen-Bonding, das mit allen Ätzverfahren kompatibel ist. Es kann zum direkten Bonding, aber auch zur Reparatur und zur Hypersensitivitätsbehandlung eingesetzt werden.

- Direktes Bonding lichthärtender Komposite und Kompomere an die Zahnstruktur
- Bonding von dualhärtenden Aufbaukompositen an die Zahnstruktur, solange das verwendete Material lichthärtend ist
- Bonding des dualhärtenden Befestigungszementes **G-CEM LinkForce** an die Zahnstruktur
- Intraorale Reparatur von Restaurationen auf Komposit-, Metall- und Zirkonium-/Aluminiumoxid-Basis
- Intraorale Reparatur keramischer Restaurationen in Kombination mit einem Silan-Haftvermittler (wie **Ceramic Primer II**)
- Behandlung hypersensitiver Zähne
- Versiegelung von Zahnpräparation (Kavität oder Abutment) für indirekte Restaurationen

**G-Premio BOND** steht für Anwenderfreundlichkeit und Vielseitigkeit – ohne Abstriche bei der Bonding-Qualität. **Das ist GC.**

