

# 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



## Dr. med. habil. Frauke Bataille

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



© Getty Images - unsplash.com

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



# parodontax

DIE ZAHNFLEISCH EXPERTEN



# 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 durchgeföhrten Studie mit 300 Zahnärzten:innen in Deutschland, gefragt nach Markenempfehlungen für Zahnpasten im Bereich Zahnfleischprobleme.

**HALEON**