PRESSEMAPPE

Hans W. Deckers

Spezialist für Entscheidungsklarheit unter Druck und Entwickler des Decision Clarity Process





> *Warum treffen manche Menschen unter identischen Voraussetzungen außergewöhnlich gute Entscheidungen, während andere scheitern?*

KLARHEIT abrufen. Entscheiden in dünner Luft · DCP Verlag / tredition · 2026

Presse und Interviews: info@decision-clarity-process.de · 06252 6998797 · decision-clarity-process.de/presse

Stand: Oktober 2026

01 Auf einen Blick

Hans W. Deckers hat über drei Jahrzehnte unternehmerische Verantwortung getragen, auch durch eine Konzernkrise mit Insolvenz und Inhaberwechsel. Er ist Autor von „KLARHEIT abrufen. Entscheiden in dünner Luft“ und Entwickler des Decision Clarity Process, eines praxisorientierten Sieben-Schritt-Prozesses für Entscheidungsklarheit unter Druck.

Kernthese

> *Die Klarheit ist da. Das Wissen ist da. Die Erfahrung ist da. Was den Unterschied macht: ob jemand seine eigene Klarheit im entscheidenden Moment erreicht und ihr vertraut.*

Signatur-These

> *Wer weiter analysiert, entscheidet nicht besser. Nur später.*

Für Ihr Publikum

Unternehmer, Geschäftsführer, Vorstände, Aufsichtsräte und Führungskräfte, die Entscheidungen treffen, deren Folgen sie selbst tragen.

Ein Satz zur Vorstellung

Hans W. Deckers, Spezialist für Entscheidungsklarheit unter Druck und Entwickler des Decision Clarity Process.

02 Biografie

Lang-Vita

Hans W. Deckers hat über drei Jahrzehnte Verantwortung als Führungskraft und Geschäftsführer getragen. Er führte ein Unternehmen zur deutschen Marktführerschaft, baute internationale Kooperationen auf und ging durch eine Konzernkrise mit Insolvenz und Inhaberwechsel, mit getragener persönlicher Konsequenz. Seit 2013 führt er eine eigene GmbH. Er verbindet diese Entscheidungspraxis mit wissenschaftlicher Vertiefung in Entscheidungspsychologie, Verhaltensökonomie und Neurowissenschaft und hat daraus den Decision Clarity Process entwickelt, einen praxisorientierten Sieben-Schritt-Prozess für Entscheidungsklarheit unter Druck.

Hans W. Deckers war über drei Jahrzehnte Geschäftsführer und ist Heilpraktiker für Psychotherapie. Aus beiden Erfahrungen hat er den Decision Clarity Process entwickelt. Deshalb erkennt er im Sparring, wo eine Entscheidungsfrage endet und wo etwas anderes beginnt. Und er darf beides.

Hans W. Deckers lebt und arbeitet in Heppenheim an der Bergstraße, zwischen Rhein-Main und Rhein-Neckar.

Stationen

1982	Ausbildung zum Industriekaufmann

1987	Finanzleiter
1990	Stellvertretender Geschäftsführer
1999	Geschäftsführer einer Konzern-GmbH in Deutschland und einer B.V. in den Niederlanden
danach	Konzernkrise mit Insolvenz und Inhaberwechsel
seit 2013	Geschäftsführer der eigenen GmbH
2022	Heilpraktiker für Psychotherapie (HeilprG) und Fortbildung zum CSR-Manager (IHK)
2026	Buch „KLARHEIT abrufen. Entscheiden in dünner Luft“

03 Das Buch

Titel	KLARHEIT abrufen. Entscheiden in dünner Luft
Autor	Hans W. Deckers
Verlag	DCP Verlag, Druck und Distribution tredition GmbH, Ahrensburg
Erschienen	2026
Umfang	19 Kapitel in drei Teilen (Das Problem, Die Wissenschaft, Die Umsetzung) und ein Bonusteil
Begleitmaterial	24 kapitelbezogene Begleitmaterialien, kostenfrei für Käufer, Zugang im Buch
Softcover	17,90 € · ISBN 978-3-384-91931-1
Hardcover	27,90 € · ISBN 978-3-384-91932-8
E-Book	8,99 € · ISBN 978-3-384-91933-5
Erhältlich	in jeder Buchhandlung unter der ISBN, bei Thalia, Hugendubel, Amazon und ebook.de

Worum es geht

Die meisten Fehlentscheidungen entstehen nicht durch fehlendes Wissen. Sie entstehen, weil Menschen im entscheidenden Moment ihrer eigenen Klarheit nicht vertrauen. Das Buch zeigt, warum mehr Daten oft weniger Klarheit bringen, was den Zugang zum eigenen Erfahrungswissen verschüttet und wie der Decision Clarity Process ihn in sieben Schritten wieder öffnet.

Es verbindet Entscheidungen aus drei Jahrzehnten eigener Geschäftsführung, etwa eine Standardisierungsentscheidung, die ein mittelständisches Unternehmen zum Marktführer machte, mit der Entscheidungsforschung von Daniel Kahneman, Gerd Gigerenzer, Gary Klein und Antonio Damasio.

Zitate aus dem Buch

> *Die Frage ist nicht: Wem vertraue ich? Die Frage ist: Wann vertraue ich wem?* (S. 21)
>
> *Rationalität ist nicht Klarheit. Rationalität ist das, was Ihr Kopf tut, wenn Ihr Bauch schweigt.* (S. 57)
>
> *Millionen für Absicherung. Nicht für Erkenntnis.* (S. 38)
>
> *Der Bauch ist kein Gegner der Fakten. Er ist der älteste Faktenverarbeiter, den Sie haben.* (S. 217)

04 Das Verfahren

Der Decision Clarity Process ist ein strukturierter Entscheidungsprozess für den Fall, dass Fakten, Erfahrung und Analyse vorliegen und die Entscheidung trotzdem nicht fällt. Gegenstand ist immer eine konkrete Entscheidung. Ziel ist eine belastbare, nachvollziehbare Entscheidung unter Unsicherheit und Verantwortung.

Die sieben Schritte: Klärung · Setting · Diagnose · Hemmnisse lösen · Intuitionszugang · Realitätscheck · Verankerung.

05 Interview

Was zeichnet Sie aus?

Ich habe über viele Jahre Entscheidungen getroffen, bevor ich angefangen habe, darüber zu schreiben. Nicht unter Laborbedingungen, sondern als Unternehmer und Geschäftsführer mit echter Verantwortung. Mich interessiert vor allem, warum manche Menschen ihrer eigenen Klarheit vertrauen, während andere trotz derselben Informationen gegen ihre innere Überzeugung entscheiden.

Woher kommt Ihr Wissen?

Aus drei Quellen, die selten zusammenkommen: aus eigener unternehmerischer Verantwortung, aus der Arbeit mit Menschen in schwierigen Entscheidungssituationen und aus der Auseinandersetzung mit Entscheidungspsychologie, Verhaltensökonomie und

Neurowissenschaft. Mich beschäftigt besonders, wie Intuition entsteht und warum Erfahrungen eine Entscheidung beeinflussen, auch wenn sie im Moment nicht bewusst zugänglich sind.

Was tun Sie, wenn Sie keine Bücher schreiben?

Ich führe meine eigene GmbH, halte Vorträge und arbeite mit Unternehmern und Führungskräften im Entscheidungs-Sparring, ein Mandat pro Entscheidung. Daneben habe ich eine eigene Praxis als Heilpraktiker für Psychotherapie.

Was ist der häufigste Fehler von Führungskräften bei großen Entscheidungen?

Sie analysieren weiter, obwohl alles auf dem Tisch liegt. Nicht weil die Information fehlt, sondern weil jede weitere Analyse den Moment verschiebt, in dem die Verantwortung allein auf ihnen liegt. Wer weiter analysiert, entscheidet nicht besser. Nur später.

Was kommt als Nächstes?

Vorträge, Sparring-Mandate und die Arbeit an einem Buch über Intuition und Erfahrungswissen: wie Erfahrungen, die man einmal gemacht hat, unbewusst in neue Entscheidungen hineinwirken.

06 Themen für Medien und Podcasts

Drei Kernthemen

Mehr Daten, weniger Klarheit. Warum erfahrene Führungskräfte nicht an fehlenden Informationen scheitern, sondern daran, dass sie ihrer eigenen Klarheit nicht mehr vertrauen.

KI macht Urteilskraft wichtiger, nicht überflüssiger. Was Vorstände wissen müssen, bevor künstliche Intelligenz ihre Entscheidungen vorbereitet. Die Maschine liefert Optionen. Entscheiden und haften muss ein Mensch.

Die Entscheidung nach der Entscheidung. Zweifel, Bedauern, Commitment und der Unterschied zwischen Entscheidungsstärke und Sturheit.

Fünf Fragen für den Gesprächseinstieg

- Wann haben Sie zuletzt eine Entscheidung getroffen, die Sie danach nicht mehr angezweifelt haben?
- Warum retten manche Unternehmer ihr Unternehmen mit denselben Zahlen, mit denen andere scheitern?
- Ist Intuition Bauchgefühl oder der schnellste Faktenverarbeiter, den ein Mensch hat?
- Warum fühlt sich Nicht-Entscheiden in Führungsetagen wie die sicherste Karriereentscheidung an?
- Was passiert in dem Moment, in dem die Antwort da ist, der Mensch ihr aber nicht traut?

Mögliche Schlagzeilen

- „Mehr Daten. Weniger Klarheit.“
- „Warum kluge Menschen gegen ihre eigene Überzeugung entscheiden“
- „Die teuersten Fehlentscheidungen entstehen nicht aus Unwissen.“

- „Ein Unternehmer behauptet, den entscheidenden Unterschied zwischen guten und schlechten Entscheidungen gefunden zu haben.“

Podcast-Einstieg, die ersten 30 Sekunden

> *Die meisten Fehlentscheidungen entstehen nicht durch fehlendes Wissen. Sie entstehen, weil Menschen im entscheidenden Moment ihrer eigenen Klarheit nicht vertrauen. Ich beschäftige mich seit Jahrzehnten mit der Frage, warum das so ist. Und ich habe daraus ein Verfahren entwickelt.*

07 Formate

Keynote	30 bis 60 Minuten, für Kongresse, Firmenveranstaltungen, IHK, BVMW, Aufsichtsratsveranstaltungen und Wirtschaftsforen ab 50 Personen. Bundesweit.
Workshop für Führungskräfte	Halbtag oder Ganztag, inhouse, bis 20 Personen. Das Führungsteam arbeitet mit dem Decision Clarity Process an eigenen Entscheidungen. Bundesweit.
Podcast und Interview	45 bis 60 Minuten, alle Kernthemen, per Video oder vor Ort.
Gastbeitrag	800 bis 1.200 Wörter, nach den Vorgaben Ihres Mediums.
Expertenkommentar	Einschätzungen zu Entscheidungen in Wirtschaft und Führung.
Entscheidungs-Sparring	Ein Mandat pro Entscheidung, für Unternehmer und Führungskräfte.

08 Zahlen mit Quelle

Für Ihre Berichterstattung, im geprüften Wortlaut:

Oracle mit Seth Stephens-Davidowitz, veröffentlicht 19.04.2023: 14.250 Befragte in 17 Ländern. 85 Prozent der befragten Führungskräfte haben im vergangenen Jahr eine Entscheidung bereut, sich ihretwegen schuldig gefühlt oder sie infrage gestellt.

https://www.prnewswire.com/news-releases/global-study-70-of-business-leaders-would-prefer-a-robot-to-make-their-decisions-301799591.html

McKinsey, 30.04.2019: 1.259 Befragte aus 91 Ländern. 61 Prozent sagen, der Großteil ihrer Entscheidungszeit werde ineffektiv genutzt.

https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/decision-making-in-the-age-of-urgency

LG München I, Urteil vom 05.09.2024, Az. 5 HK O 17452/21: drei ehemalige Wirecard-Vorstände als Gesamtschuldner zu 140 Mio. € nebst Zinsen verurteilt. Laut Pressemitteilung vom 05.09.2024 nicht rechtskräftig.

https://www.justiz.bayern.de/gerichte-und-behoerden/landgericht/muenchen-1/presse/2024/10.php

BDU, Facts & Figures zum Consultingmarkt 2026: Umsatz der Unternehmensberatung in Deutschland 2025: 49,0 Mrd. €.

https://www.bdu.de/news/deutsche-unternehmensberatungen-erwarten-2026-eine-rueckkehr-zum-wachstumskurs/

09 Material und Kontakt

- Autorenfoto in Druckqualität und Buchcover: zum Download auf decision-clarity-process.de/presse oder auf Anfrage
- Kurz-Vita und Lang-Vita: in dieser Mappe, Abschnitt 01 und 02, zur freien Verwendung in der Berichterstattung
- Rezensionsexemplar: kostenfrei für Redaktionen und Rezensenten

Name	Hans W. Deckers
Ort	Heppenheim an der Bergstraße
E-Mail	info@decision-clarity-process.de
Telefon	06252 6998797
Website	decision-clarity-process.de

> *Die Klarheit ist da. Das Wissen ist da. Die Erfahrung ist da. Was den Unterschied macht: ob jemand seine eigene Klarheit im entscheidenden Moment erreicht und ihr vertraut.* (Hans W. Deckers)