



**~~Was wäre, wenn...~~**

Ticketing ist jetzt fair, flexibel und transparent für alle.

**~~Was wäre, wenn...~~**

Jetzt werden Newcomer aktiv gefördert.

**~~Was wäre, wenn...~~**

Künstleragenturen können jetzt unabhängig von Ticketvertrieben sein.

**~~Was wäre, wenn...~~**

Als Promoter habt ihr jetzt die volle Kontrolle über eure Daten.

**~~Was wäre, wenn...~~**

Eure Events, eure Regeln, euer Erfolg – ab jetzt.

# PRESSEMAPPE

## *Inhaltsverzeichnis*

PRESSE MAPPE .....	1
PRESSEKONTAKT .....	2
UNTERNEHMENSPROFIL .....	2
CLAIM .....	2
UNTERNEHMENSARCHITEKTUR .....	2
KURZBESCHREIBUNG PRODUKTMARKE stagedates	2
KURZBIOGRAFIE GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER ...	3
Patrick Müller	
Volker May	
FUNKTIONEN IM ÜBERBLICK .....	6
WEITERE USPS .....	7
ZITATE .....	8
Volker May	
Patrick Müller	
WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN .....	9
Transparente Preisgestaltung und Kosteneffizienz	
Vorteile für Veranstalter, Artists und Promoter	
Für Fans	



## Pressekontakt



### **Inga Lamouroux**

Chief Marketing Officer

inglam@stagedates.com

+49 151 41811672

## Unternehmenprofil

Unternehmung: **ecostag GmbH**

Marke: **stagedates**

Geschäftsführung:

**Patrick Müller, Volker May**

Adresse: **Hafenpromenade 1-2 | 44263**

**Dortmund | Deutschland**

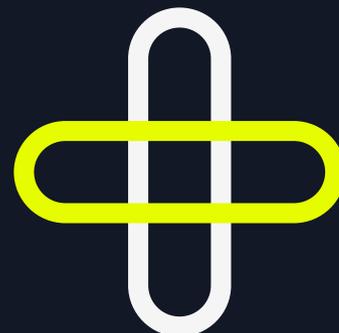
Gründung: **2021**

Branche: **Digitales Ticketing**

**CLAIM** *changing ticketing into emotions*

## **UNTERNEHMENSARCHITEKTUR**

Die Ticket AG mit Björn Grundmann in der Geschäftsführung verfolgt das Ziel, durch State-of-the-Art Technologien das digitale Ticketing auf ein völlig neues Level zu heben. Die Tochterfirma ecostag GmbH, setzt mit der Marke stagedates, einer fortschrittlichen Ticketing Plattform, neue Maßstäbe in der Branche.



## **KURZBESCHREIBUNG PRODUKTMARKE STAGEDATES**

Mit seiner Produktmarke stagedates setzt sich die ecostag GmbH für faires, flexibles und transparentes Ticketing und datengetriebenes Eventmanagement ein – dabei ist das Startup mit Sitz am Dortmunder Phönix See weit mehr als bloßer Ticketinganbieter.

Sicher planen, mehr gewinnen: Unsere faire, flexible und sich permanent weiter entwickelnde Ticketing Plattform liefert Veranstaltenden detaillierte Daten für fundiertere Entscheidungen und maximale Event-Performance. Dank der Kooperation mit Future Demand unterstützen maßgeschneiderte, interessenbasierte Marketing-Features zielsicher beim Reichweitenausbaue der Fanbase. stagedates bedient Artists, Promoter und Venues weltweit und transformiert die Eventbranche durch State-of-the-Art Technologien. Die Mission ist es, dass sich Events endlich wieder lohnen, zu unvergesslichen Erinnerungen werden und Menschen verbinden – weil alle ein Recht auf die besten Events haben.

# KURZBIOGRAFIE GRÜNDER/GESCHÄFTSFÜHRER

## Kurzbiografie

Der erst 26-jährige Patrick Müller hat bereits mehrere Unternehmen auf die Beine gestellt, darunter die innovative Ticketing-Plattform stagedates, die den Markt aufmischt. Über 100.000 verkaufte Tickets sprechen für sich. Müller bringt frischen Wind in die Eventbranche – fair, transparent, und immer einen Schritt voraus. Sein Motto: **Große Visionen, klare Ziele, und der Wille, die Branche zu verändern.**



**Patrick Müller**

Der junge Innovator



**Volker May**

Serial Entrepreneur

## Langbiografie

### Mit 24 erste Firma gründen

Noch während seines Studiums der Energiewirtschaft, gründete der in Norwegen aufgewachsene Patrick Müller (\*29. Dezember 1997 in Troisdorf) 2021, im Alter von gerade einmal 24 Jahren seine erste Firma: The Church Club Records GmbH – eine Kombination aus Musiklabel, Booking-Agentur, Artist Management und lokalen Veranstaltungen.

### Die Passion zur Berufung machen

2022 erweiterte er sein Portfolio mit der Gründung der Marke Pump Germany, die 2023 zur Pump Germany GmbH wurde und sich auf elektronische Musik sowie Off-Location-Events spezialisiert hat. Im selben Jahr gründete er zusammen mit vier Partnern aus der Live- und Entertainment-Branche die Ecostag GmbH mit Fokus auf Ticketing.

### Mit stagedates die Eventbranche transformieren

Seit 2023 ist eine Open Beta Version von stagedates auf dem Markt, die bereits über 100.000 Tickets verkauft hat. Mit stagedates verfolgen Patrick Müller und sein Team die Vision, Ticketing und Events fair, transparent und für alle zugänglich zu machen. stagedates hat sich dabei schnell einen Namen gemacht, indem es eine faire Alternative zu großen Anbietern bietet. Durch eine klare und nachvollziehbare Gebührenstruktur setzt das Unternehmen neue Maßstäbe in der Branche. Müller präsentierte seine Ideen bereits auf verschiedenen nationalen und internationalen Bühnen, darunter EFC und Eurosonic.

Man darf gespannt sein, was stagedates in der Branche noch alles bewirken wird: die Visionen sind groß, das Team ambitioniert, der Markt ist bereit.



## Kurzbiografie

Als Pionier der Musikkultur im Ruhrgebiet und erfolgreicher Manager, Verleger und Konzertveranstalter hat Volker May einen aktiven Beitrag zur Musikszene geleistet und zahlreiche Bands auf ihrem Karriereweg in unterschiedlichen Funktionen begleitet. Als Mitgründer/ Geschäftsführer der Ticket AG treibt er heute innovative Ticketing-Lösungen voran und unterstützt weiterhin Talente weltweit.



**Patrick Müller**  
Der junge Innovator



**Volker May**  
Serial Entrepreneur

## Langbiografie

### Wegbereiter der Ruhrgebietsmusik und Erfolgsmanager

Der am 4. Juli 1956 in Essen geborene Volker May ist seit über 40 Jahren in der Musikindustrie tätig. Bereits während seiner Schulzeit am musischen Gymnasium in Essen-Werden veranstaltete er 1972 sein erstes Konzert. Mitte der 80er arbeitete er als freier Journalist und interviewte den Pionier der Deutschen Elektronischen Musikszene Klaus Schulze. Es folgten Interviews mit Klaus Meine und Rudolf Schenker von den Scorpions, David Lee Roth von Van Halen, der Saxophonistin Barbara Thompson von dem United Jazz und Rock Ensemble u.v.a. 1982 gründete er, zu einer Zeit als Musik aus Deutschland wenig Beachtung bei den großen Tonträgerfirmen fand, zusammen mit einem Partner die Firma Energie Musikverlag und kurz danach die Energie Konzertagentur. Der Schwerpunkt der Firma lag auf der Vermarktung des nationalen Produkts. Mitte der 80er praktizierten beide Firmen ein 360 Grad Modell, das viele Jahre später zum Geschäftsmodell der Musikindustrie wurde.

May zählte zu den Gründungsmitgliedern des Music Managers Forum Germany und lernte als Vertreter des Verbandes den Präsidenten des internationalen Dachverbandes Peter Jenner kennen. Jenner war der erste Manager von Pink Floyd und später Manager von The Clash, Ian Dury und zahlreichen weiteren international erfolgreichen Künstlern. Unter Jenner wurde May zum Vice President Europe gewählt. May entwickelte Jahre später gemeinsam mit Jake Beaumont Nesbitt den Verband von ursprünglich Mitgliedern aus 12 Nationen zu einem weltweit aktiven Verband mit Mitgliedern aus über 50 Ländern. 2015 wurde er zum Präsidenten des Verbandes gewählt. 2019 verabschiedete er sich aus seiner aktiven Rolle und stand dem Verband weiterhin als Berater bis Anfang 2024 zur Verfügung.

Getreu dem Motto, der Zeit immer einen Schritt voraus zu sein, initiierte er als Vice President 1994 die Gründung eines Joint Ventures in Polen. Shareholder waren die C.L.T., S.A., Havas S.A. Radio Contact, Energie Musikverlag und der Polnische Pfadfinderverband, der eine Lizenz für einen kommerziellen Rundfunk in fünf Städten Polens erhalten hatte. Die neu gegründete Firma half dem Lizenznehmer beim Aufbau eines kommerziellen terrestrischen Radionetzwerks und deren Vermarktung der Werbezeiten. Zwei Jahre später unterstützte May als Geschäftsführer den Kölner Radiosender Evosonic – einen bundesweit via Satellit ausgestrahlten elektronischen Musik-Sender.



Während seiner Zeit bei Energie betreute May in seinem Kerngeschäft Bands wie Die Fantastischen Vier, zu Zeiten der DDR die Band Silly, den Trash Comedy Act Mundstuhl, den Gothic Metal Act Krypteria und viele weitere Künstler in unterschiedlichen Bereichen.

Schließlich wurde mit der Gründung der FZW Event GmbH ein neues Kapitel für May aufgeschlagen. Kurz vorher hatte er als Berater für die Stadt Dortmund den Neubau der Veranstaltungsstätte FZW begleitet. Mit der Eröffnung wurde er mit der Programmleitung beauftragt. Nachdem die Stadt Dortmund sich vom FZW als Betreiber verabschiedete, hat May gemeinsam mit Till Hoppe die FZW Event GmbH gegründet und als privatwirtschaftliches Unternehmen die Programmgestaltung und den Betrieb der Veranstaltungsstätte übernommen.

2014 wurde das FZW zu einem Gründungsmitglied des Verbandes Liveurope. Ein von der EU gefördertes Projekt von 13 Venues aus Europäischen Ländern die Emerging Talents eine Plattform bieten. May wurde in das Steering Committee berufen. Heute hat der Verband 24 Venues als Mitglieder in 24 Europäischen Ländern und betreute bis dato mehr als 4.200 Konzerte von aufstrebenden Künstlern.

Im Jahr 2023 gründete May die Ticket AG, um innovative Ticketing-Lösungen zu entwickeln und Künstlern und Veranstaltern ein Werkzeug zu fairen Konditionen zur Verfügung zu stellen, das Arbeitsprozesse vereinfacht und optimiert.

Gemeinsam mit der Stadt Dortmund und der Academy Of Contemporary Music in Oklahoma City betreut May ebenfalls die Transatlantic Music Bridge, die Künstlern ein Netzwerk von branchenerfahrenen Profis zur Entwicklung ihrer Karriere anbietet und entsprechend den Wünschen der Künstler ein Portfolio von Optionen anbietet, um einen Markteinstieg in ein unbekanntes Territorium zu ermöglichen.



## Funktionen im Überblick

- 1 Payout:** Diese Funktion ermöglicht es Veranstaltern, bis zu 100% der Ticketeinnahmen bereits im Voraus auszuzahlen. Die Einnahmen werden nach dem Event innerhalb von drei Werktagen automatisch abgerechnet.
- 2 Gästeliste:** Mit der Gästelisten-Funktion können Veranstalter ihre Gäste einfach verwalten, spezielle Tickets zuweisen und sicherstellen, dass alle wichtigen Personen Zugang zu ihrem Event haben.
- 3 I-Frame-Lösung:** stagedates bietet die Möglichkeit, das Ticketing-System nahtlos in die eigene Marke zu integrieren. Das bedeutet, dass das Ticketing und die gesamte User Experience unter dem Branding des Veranstalters laufen, ohne dass die Endnutzer:innen stagedates als Drittanbieter wahrnehmen.
- 4 AI-Marketing:** stagedates nutzt KI-basierte Tools, um Promoter bei der Optimierung ihres Marketings zu unterstützen – mit Ticketnachfrage-Prognosen, zielgerichteten und Interessen-basierten Kampagnen und detaillierten Analysen zur Effizienzsteigerung.
- 5 Ticketvertrieb:** stagedates ermöglicht einen einfachen und transparenten Ticketvertrieb mit niedrigen Gebühren. Veranstalter behalten die Kontrolle über ihre Daten und können den Ticketverkauf flexibel steuern.
- 6 Backstage App:** Diese App bietet Veranstaltern und ihren Teams eine zentrale Plattform für die Event-Verwaltung. Sie erleichtert die Kommunikation und Koordination hinter den Kulissen, um sicherzustellen, dass alles reibungslos abläuft.
- 7 Kommunikation:** Mit dem integrierten Kommunikationskanal von stagedates können Veranstalter direkt mit ihren Besucher:innen in Kontakt treten, um wichtige Informationen auszutauschen und die Bindung zu stärken.
- 8 Einlasskontrolle:** Die Einlasskontrolle erfolgt digital und effizient über die stagedates-App, was lange Wartezeiten reduziert und einen reibungslosen Check-in-Prozess garantiert.



## WEITERE USPS



**1** **Transparente Preisgestaltung und Kosteneffizienz** stagedates setzt auf niedrige und transparente Gebühren. Anders als bei vielen anderen Anbietern zahlen Veranstalter hier nur eine fixe Vorverkaufsgebühr von maximal 75 Cent und 4 % Transaktionsgebühr.

**2** **Intuitive und benutzerfreundliche Tools** Die Plattform bietet eine einfache Event-Erstellung per Smartphone oder Computer. Mit stagedates wird die Eventplanung zum Kinderspiel, egal ob für kleine oder große Veranstaltungen.

**3** **Datenbasierte Prognostizierbarkeit** Mit detaillierten Berichten und Prognosen hilft stagedates Veranstaltern, fundierte Entscheidungen zu treffen. Datenschutzkonforme Datenpakete bieten wertvolle Einblicke in das Verhalten der Kunden und unterstützen eine optimierte Eventplanung.

**4** **Effektives, interessensbasiertes Marketing** stagedates unterstützt Veranstalter zusätzlich mit modernsten Marketingtools von Future Demand dabei, ihre Zielgruppe auf Basis DSGVO-konformer Taste Cluster punktgenau zu erreichen und die Reichweite zu maximieren. Durch gezielte Werbung können mehr Tickets verkauft und eine loyale Community aufgebaut werden. Die direkte Kommunikation mit den Fans über die Plattform erlaubt die Etablierung einer engagierten und treuen Fanbase.

**5** **Exzellenter Service und technische Spitzenleistung** stagedates legt großen Wert auf exzellenten Kundenservice und technische Zuverlässigkeit. Die Plattform gewährleistet eine reibungslose Eventdurchführung und steht den Veranstaltern bei jedem Schritt zur Seite. Die direkte Kommunikation mit den Fans über die Plattform erlaubt die Etablierung einer engagierten und treuen Fanbase.

**6** **Flexibilität und Anpassungsfähigkeit** Veranstalter können ihre Event- und Ticketing-Strategien in Echtzeit anpassen und auf Änderungen und Herausforderungen schnell reagieren. Die flexiblen Verträge ermöglichen die Nutzung der Dienste ohne langfristige Verpflichtungen. Die direkte Kommunikation mit den Fans über die Plattform erlaubt die Etablierung einer engagierten und treuen Fanbase.



## ZITATE

### *Volker May*

„Wir wollen mit stagedates für Künstler, Veranstalter und Venues eine Ticketing Lösung anbieten, die zahlreiche Funktionalitäten zu einfachen und fairen Konditionen anbietet und dabei auch den Konsumenten ins Zentrum für ein emotionales Erlebnis rückt. Unsere Jahrzehnte lange Erfahrung im Entertainment-Geschäft nutzen wir, um den Künstlern und Veranstaltern zu helfen, die Tools, die sie für eine erfolgreiche Arbeit benötigen, zur Verfügung zu stellen. Aus diesem Grund haben wir die Marke stagedates gegründet.“



**Volker May**  
Serial Entrepreneur

„Wir wollen mit bester Technik und Service überzeugen,“ sagt Volker May, Mitbegründer der Ticket AG. „Im Gegensatz zu großen Anbietern, die seit Jahrzehnten kaum Innovation zeigen, haben wir Ticketing neu gedacht und tragen unseren Teil dazu bei, Kultur wieder bezahlbar zu machen.“

## ZITATE

### *Patrick Müller*

„Wir erleben immer wieder, wie intransparent, monopolistisch und unfair die Ticketbranche größtenteils ist“

„Getrieben von Motivation und Leidenschaft ist uns zwar bewusst, dass wir einen langen und steinigen Weg vor uns haben“, meint Müller. „Aber der Drang nach einem Ticketing voller Emotionen, Spaß, Erlebnis, Fairness und Transparenz überwiegt.“



**Patrick Müller**  
Der junge Innovator

„Der Kunde sieht oft nur die Endgebühr und nicht, woraus sie sich zusammensetzt“, bemängelt Müller. „So stecken die großen Player Unsummen an Geld ein.“

## WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

### *Transparente Preisgestaltung und Kosteneffizienz*

#### **Vorteile für Veranstalter, Artists und Promoter**

**Effizienz und Transparenz:** Keine versteckten Gebühren und klare Preisstrukturen.

**Intuitive Tools:** Einfache Event-Erstellung und -Verwaltung per Smartphone und PC.

**Gezieltes Marketing:** Maßgeschneiderte und segmentierte Marketinglösungen erhöhen die Reichweite und maximieren die Ticketverkäufe.

**Datenbasierte Entscheidungen:** Detaillierte Analysen und Prognosen unterstützen eine optimale Eventplanung sowie -Vermarktung.

**Community-Building:** Direkte Kommunikation mit den Ticketkäufern schafft Vertrauen und vergrößert die Community.

#### **Für Fans**

**Einfache Buchung:** Transparentes und unkompliziertes Buchungserlebnis ohne lange Registrierung.

**Alle Infos in einer App:** Zugang zu Anreiseinformationen, Parkplatzdetails, Line-Up-Änderungen, Einlasszeiten und Wetterupdates.

**Interaktion mit Artists:** Registrierte Fans können exklusive Nachrichten und Fotos von ihren Künstlern erhalten.

**Nachhaltigkeit:** Mit der ihr die Vision einer zukunftsfähigen Musikbranche mit Vorbildcharakter in der Umsetzung von Klimaschutzmaßnahmen unterstützen wir die "Green Music Initiative."

