

LEGACY

MEDIADATEN 2026

gültig ab November 2025



FESTIVAL-MANIA
XXL-Live-Reports

PARTY.SAN SUMMER BREEZE
MASTERS OF ROCK

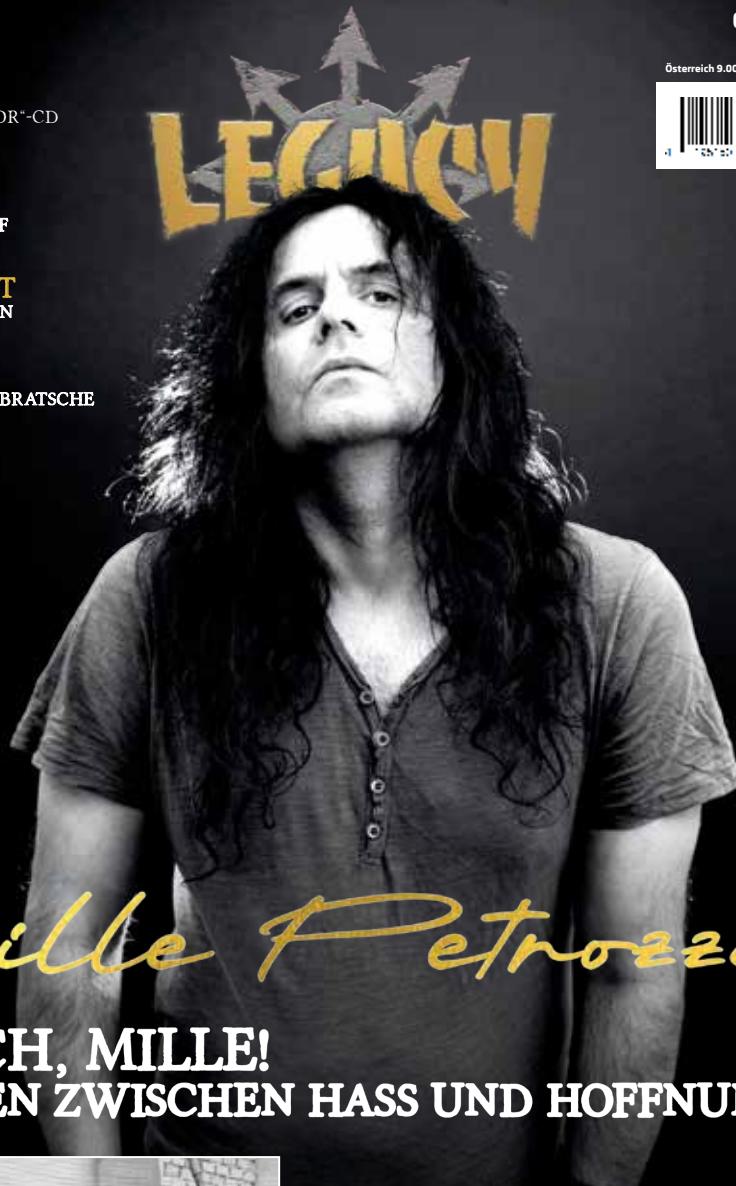
2 CDs

EXKLUSIVE
„TRIBUTE TO KREATOR“-CD
& LEGACY-SAMPLER

AMORPHIS
DER TOD KOMMT AUF
SANFTEN PFOTEN

PARADISE LOST
HIMMELFAHRT IN DEN
MOLL-OLYMP

MOONSPELL
DER TEUFEL TRÄGT BRATSCHEN



Mille Petrozza

MENSCH, MILLE!
EIN LEBEN ZWISCHEN HASS UND HOFFNUNG



PUNGENT STENCH
NOSTALGIE-SPECIAL: DIE MEISTER
DES MORBIDEN DEATH METAL IM
INTERVIEW

PLUS

ADEPT BLUTGOTT FINAL ERROR HELSTAR HERETOIR
KNORKATOR LACRIMOSA MICHAEL SCHENKER GROUP
MORS PRINCIPIUM EST MYSTIC CIRCLE NEW WORLD DEPRESSION
NOVEMBERS DOOM PARADOX RAGE SCORPION MILK THE MIST
THE PROPHECY 23 THE VINTAGE CARAVAN THORONDIR
VICIOUS RUMORS WE CAME AS ROMANS WHITE MANTIS
YEAR OF THE GOAT

05-2025 - Nr. 158
September/Oktobe
Deutschland 7.95 €
Österreich 9.00 € BeNeLux 9.30 € Schweiz 14.50 Fr



5 SEITEN MULTIMEDIA
ENTERTAINMENT CORNER

TITELPORTRÄT

Das **LEGACY MAGAZIN – THE VOICE FROM THE DARKSIDE** wurde 1999 gegründet und hat sich seitdem zum auflagenstärksten „Hardstuff-Magazin“ Europas entwickelt. Eine kompetente Szene-Redaktion berichtet seit mehr als 15 Jahren zweimonatlich über die neusten Bands und Veröffentlichungen aus dem Bereich der düsteren und harten Musik: Death-, Thrash-, Black Metal, Metalcore, New Metal, Rock, Gothic, Dark, Industrial, Ritual, Neofolk sowie zahlreiche weitere Subgenres abseits der gängigen Mainstream-Musikkultur.

Dabei bleibt auch festzustellen, dass die Rock- und Metal-Szene nach wie vor als krisenfeste Hochburg innerhalb des marodierenden Musiksegments gesehen werden kann, was oberste Chart-Platzierungen harter Rock-Musik und ausverkaufte Festival- und Konzert-Veranstaltungen zahlreich belegen. Ebenso nachhaltig ist die Bindung einer überaus markentreuen Leserschaft an ein Szene-Organ wie das **LEGACY**.

Mit bis zu 300 Seiten Inhalt liefert das **LEGACY** Magazin nicht nur inhaltlich mehr als alle anderen Mitbewerber. Dabei gelingt immer wieder der Spagat zwischen professionellem Journalismus und Underground-Berichterstattung mit dem Gespür für Neues und Kreativ-Abseitiges.

Hochwertige CD-Beilagen in Form von teilweise exklusiv für **LEGACY** aufgelegten Album-Produktionen, der kultige **LEGACY-SAMPLER** – der jeder Ausgabe beiliegt – sowie vier hochwertige Poster runden unter dem Aspekt 'more value for less money' das Gesamtpaket ab.

LEGACY wagt dabei auch immer wieder den Blick über den Tellerrand. Es gibt zahlreiche Hintergrundberichte zu Literatur, Kunst, Philosophie und eine ausgedehnte Multimedia-Rubrik – die **MULTIMEDIA CORNER** – mit Vorstellungen der neusten Homekino-Titel, Kinofilme, Games, Hörspiele und Bücher.

Ergänzt wird der Print-Titel durch den Online-Auftritt www.legacy.de und eine enge Community-Betreuung über Social-Media-Kanäle wie Facebook.

THINK DIFFERENT – BE INDEPENDENT!

Patric Knittel
Chefredakteur & Herausgeber



Erfolg durch Basisarbeit

Berlin/Saarbrücken – Der Markt für Metal-Zeitschriften ist in Deutschland hart umkämpft. Trotzdem ist noch Platz für unabhängige Magazine wie „Legacy“, das nach eigenen Angaben im Bereich Black & Death Metal weltweit die führende Position einnimmt.



Als eines Spartenmagazins sieht Alexander Ertner, einer der drei Herausgeber, die gründende Zeitschrift als einen sozialen Raum, der die Themen aus dem Rock- und Death-Metal-Bereich enthält, jene Ausgabe des neuen Magazins, die auch Berichte über Alternative und Gothic Rock, sowie über Film- und Dreh-Themen. „Seit einem Jahr haben wir uns entschieden, das Magazin von der IVW prüfen zu lassen“, erklärt Ertner im zweiten Quartal 2005 die vorherige Ausgabe mit IVW-Zertifikat, die vergangenen 23.000 Exemplare, die vergangenen 23.000 Zahlen sind nach seinem Wort und Rock Hard, die Nummer des Rock-Magazins im Bereich Rock & Heavy Metal.“ Laut Alexander Ertner sind Auflage und Abonnementszahlen in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Er betont, bei Patric Knittel und Mario Voigt liegt die finanzielle Konzeption des

Ausgabe 37 im Bild: „Legacy“ ist in fast allen Kinos in Deutschland, wo es den Film schafft, zu sehen. Seine unvergängliche Qualität und die hohe Qualität der Beiträge machen es zu einem der erfolgreichsten Magazins in diesem Bereich.“

Angesichts der guten Ausgaben im Jahr 2005 und den guten Aussichten auf das Jahr 2006 ist es kein Wunder, dass Alexander Ertner sehr optimistisch ist.

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

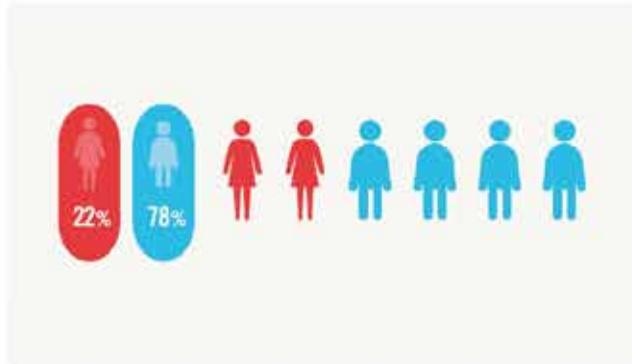
„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

„Für Sie ist es wichtig, dass Sie die Qualität und die Anzahl der Leser weiter steigern.“

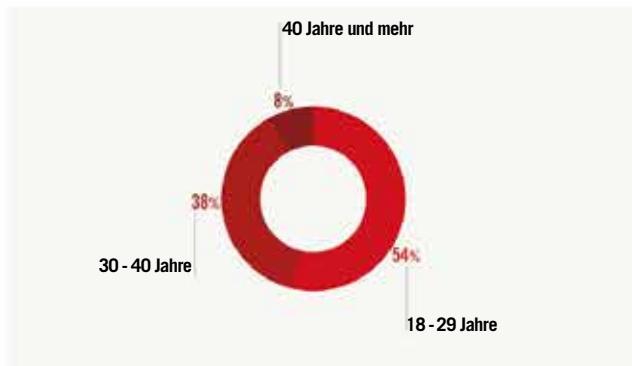
ZIELGRUPPE & STATISTIK

SOZIODEMOGRAFISCHE ERHEBUNG UNTER DEN LEGACY-LESERN (*)

GESCHLECHT



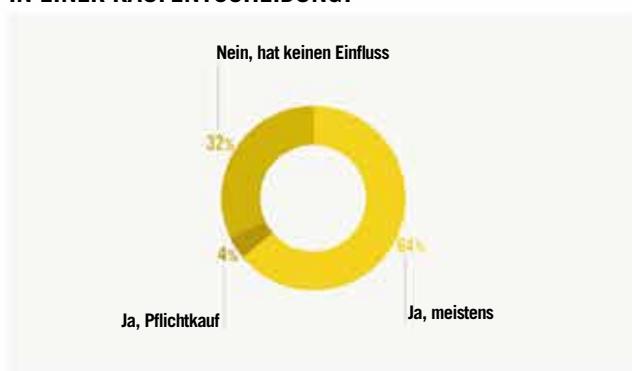
ALTER



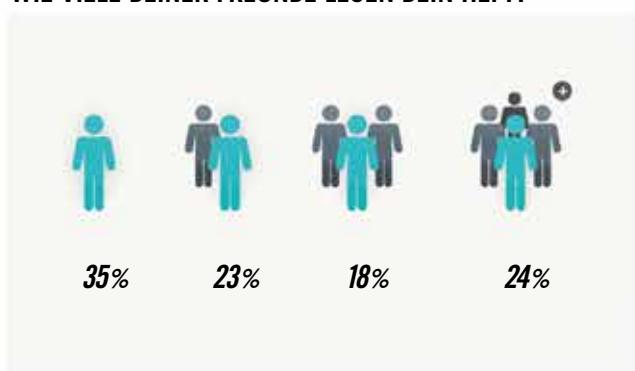
WIE BEQUEM KÖNNT IHR LEGACY KAUFEN?



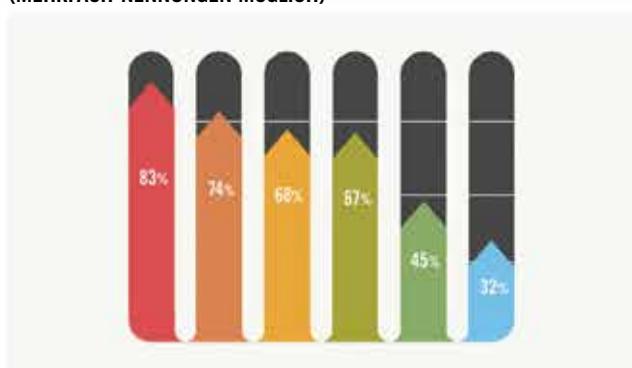
RESULTIEREN DIE LEGACY-CD-EMPFEHLUNGEN IN EINER KAUFENTScheidUNG?



WIE VIELE DEINER FREUNDE LESEN DEIN HEFT?



WELCHE INTERESSEN HAST DU NOCH? (MEHRFACH-NENNUNGEN MÖGLICH)



- Musik
- Festivals & Konzerte
- Heimkino/Kino
- Computer- & Konsolenspiele
- Sport
- Musikanstrumente

TERMINE 2026/2027 / DEADLINES 2026/2027

Ausgabe Nr. / Issue	Redaktionsschluss / Editorial Deadline	Anzeigenschluss / Ad Closing	EVT / In Stores
Ausgabe #160 01/26 Januar / Februar	06.12.2025	12.12.2025	30.12.2025
Ausgabe #161 02/26 März / April	06.02.2026	13.02.2026	27.02.2026
Ausgabe #162 03/26 Mai / Juni	10.04.2026	15.04.2026	30.04.2026
Ausgabe #163 04/26 Juli / August	10.06.2026	15.06.2026	30.06.2026
Ausgabe #164 05/26 September / Oktober	24.08.2026	31.08.2026	11.09.2026
Ausgabe #165 06/26 November / Dezember	12.10.2026	19.10.2026	30.10.2026
Ausgabe #166 01/27 Januar / Februar	09.12.2026	14.12.2026	29.12.2026
Ausgabe #167 02/27 März / April	26.02.2026	22.02.2026	15.02.2026

VERLAGSANGABEN

REDAKTION

DI Presseverlag
 Legacy
 Patric Knittel
 Petersbergstr.13
 D-66119 Saarbrücken
 Germany
 Tel.: +49 / 681 / 390 766-0
 Fax: +49 / 681 / 390 766-1
 E-Mail: patric@legacy.de
 www.legacy.de

ANZEIGENLEITUNG

Patric Knittel
 Tel.: +49 / 681 / 390 766-0
 Fax: +49 / 681 / 390 766-1
 E-Mail: patric@legacy.de

CHEFREDAKTION

Jonathan Jancsary
 Patric Knittel
 Tel.: +49 / 681 / 390 766-0
 Fax: +49 / 681 / 390 766-1
 E-Mail: redaktion@legacy.de

MARKETING & PUBLIC RELATIONS

Jonathan Jancsary
 Patric Knittel
 Tel.: +49 / 681 / 390 766-0
 Fax: +49 / 681 / 390 766-1
 E-Mail: patric@legacy.de

VERTRIEB/ ZENTRALE RECHNUNGSSTELLE

DI Presseverlag
 Legacy
 Patric Knittel
 Petersbergstr.13
 D-66119 Saarbrücken

DRUCK

Möller Pro Media GmbH
 Zeppelinstraße 6
 16356 Ahrensfelde bei Berlin
 Tel.: +49 / 30 / 41909-0
 Fax: +49 / 30 / 41909-200
 E-Mail: info@moellerpromedia.de

VERTRIEB

IPS Distribution GmbH
 Carl-Zeiss-Straße 5
 53340 Meckenheim
 Tel.: +49 / 2225 / 8801558
 Fax: +49 / 2225 / 88010199
 E-Mail: info@ips-d.de

ABO-BETREUUNG

PrimaNeo GmbH & Co. KG
 Frankenstr. 5
 20097 Hamburg
 Tel.: +49 / 40 / 23670339
 Fax: +49 / 40 / 23670301
 E-Mail: legacy@primaneo.de

BANKVERBINDUNG

Patric Knittel
 Sparkasse Saarbrücken
 BLZ: 590 501 01
 Kto-Nr.: 900 205 61
 BIC: SAKS DE 33
 IBAN: DE28 590 501 01 00 90 020 561
 Gerichtsstand Saarbrücken

GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Für die Abwicklung von Anzeigenaufträgen gelten die "Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Anzeigen und Fremdbeilagen in Zeitschriften" und die zusätzlichen Geschäftsbedingungen des Verlages.

ARTWORK & LAYOUT

Michael Vogels Design
 info@lionbird-design.de

ANZEIGENPREISE 2025/2026



U2 / U3 - 4c	U4 - 4c	1 Seite - 4c - s/w
€ 2.700,-	€ 3.000,-	4c - € 2.400,- s/w - € 2.000,-
FORMAT: 210 x 297 mm + 3 mm Beschnitt	FORMAT: 210 x 297 mm + 3 mm Beschnitt	FORMAT: 210 x 297 mm + 3 mm Beschnitt
1/2 Seite - 4c - s/w	1/3 Seite - 4c - s/w	1/4 Seite - 4c - s/w
4c - € 1.700,- s/w - € 1.300,-	4c - € 1.400,- s/w - € 1.100,-	4c - € 1.000,- s/w - € 700,-
HOCHFORMAT 105 x 297 mm + 3 mm Beschnitt	HOCHFORMAT 70 x 297 mm + 3 mm Beschnitt	HOCHFORMAT 52,5 x 297 mm + 3 mm Beschnitt
QUERFORMAT 210 x 148,5 mm + 3 mm Beschnitt	QUERFORMAT 210 x 99 mm + 3 mm Beschnitt	QUERFORMAT 210 x 74 mm + 3 mm Beschnitt
1/8 Seite - 4c - s/w	1/16 Seite - 4c - s/w	
4c - € 420,- s/w - € 350,-	4c - € 250,- s/w - € 175,-	
QUERFORMAT 105 x 74 mm + 3 mm Beschnitt	HOCHFORMAT 53 x 74 mm + 3 mm Beschnitt	
	QUERFORMAT 74 x 53 mm + 3 mm Beschnitt	
EDITORIAL	CD-TRACKS	BEILEGER
CD-EINSENDUNGEN: 12-FACH FÜR SOUNDCHECK 2-FACH FÜR REVIEWS	BITTE FRAGEN SIE NACH UNSEREN KONDITIONEN. HERRN PATRIC KNITTEL T. +49 / 681 / 390 766-0 E. patric@legacy.de	1.000 - 10.000 € 160,- pro 1.000
POSTER		10.000 - 20.000 95,- Euro pro 1.000
297 x 420 + 3 mm Beschnitt 300,- Euro		20.000 - 32.000 85,- Euro pro 1.000

ADVERTISING PRICES 2025/2026



U2 / U3 - 4c	U4 - 4c	1 Page - 4c - s/w
€ 2.700,-	€ 3.000,-	4c - € 2.400,- s/w - € 2.000,-
FORMAT: 210 x 297 mm + 3 mm bleeding	FORMAT: 210 x 297 mm + 3 mm bleeding	FORMAT: 210 x 297 mm + 3 mm bleeding
1/2 Page - 4c - s/w	1/3 Page - 4c - s/w	1/4 Page - 4c - s/w
4c - € 1.700,- s/w - € 1.300,-	4c - € 1.400,- s/w - € 1.100,-	4c - € 1.000,- s/w - € 700,-
VERTICAL 105 x 297 mm + 3 mm bleeding	VERTICAL 70 x 297 mm + 3 mm bleeding	VERTICAL 52,5 x 297 mm + 3 mm bleeding
CROSSWISE 210 x 148,5 mm + 3 mm bleeding	CROSSWISE 210 x 99 mm + 3 mm bleeding	CROSSWISE 210 x 74 mm + 3 mm bleeding
BLOCK 105 x 148,5 mm + 3 mm bleeding		BLOCK 105 x 74 mm + 3 mm bleeding
1/8 Page - 4c - s/w	1/16 Page - 4c - s/w	
4c - € 420,- s/w - € 350,-	4c - € 250,- s/w - € 175,-	
CROSSWISE 105 x 74 mm + 3 mm bleeding	VERTICAL 53 x 74 mm + 3 mm bleeding	
	CROSSWISE 74 x 53 mm + 3 mm bleeding	

EDITORIAL

FOR EDITORIAL CONSIDERATIONS
PLEASE SENT:
12 CD-COPIES FOR THE SOUNDCHECK.
2 CD-COPIES FOR REVIEW

POSTER

297 x 420 + 3 mm bleeding
300,- Euro

CD-TRACKS

PLEASE GET IN CONTACT FOR LABEL-COMPILATIONS! ASK FOR OUR CONDITIONS.
MR. PATRIC KNITTEL
T. +49 / 681 / 390 766-0
E. patric@legacy.de

FLYERS

1.000 - 10.000 € 160,- per 1.000
10.000 - 20.000 95,- Euro per 1.000
20.000 - 32.000 85,- Euro per 1.000

KLEINFORMATE & BEILEGER & ANZEIGEN-KOMBIBUCHUNGEN & ZAHLUNGSBEDINGUNGEN & MENGENSTAFFEL & WWW.LEGACY.DE

KLEINANZEIGENFORMATE

Es sind auch kleinere Anzeigen möglich, auch als Sonderformate. Die Kleinanzeigen sind ausschließlich Kleinkunden und lokalen Veranstaltern vorbehalten. Die Anzeigendaten können s/w oder auch farbig angeliefert werden.

BEILAGEN, BEIHEFTER, BEIKLEBER

Beilagen, Beihefter oder Beikleber kosten bis 20 g = 60,- Euro pro tausend Einheiten (zzgl. Postgebühr), es werden 5,- Euro pro tausend Einheiten für weitere 10 g berechnet. Bitte beachten Sie, dass keine Beilage größer sein darf als das Heft-Format 230 x 297 mm. Gefaltete Beilagen müssen auf einer Seite geschlossen sein. Ferner müssen die Beilagen so angeliefert werden, dass sie dem Heft maschinell und somit ohne Mehrkosten beigefügt werden können - wenn Sie dazu Fragen haben, sprechen Sie bitte unser Verkaufsteam an. Beilagen müssen immer einen Tag vor Druckunterlagenschluss frei in der Druckerei mit einem Verarbeitungszuschuss von 3% angeliefert werden. Es gibt keine Rabatte auf Beilagen, Beihefter oder Beikleber. Agenturvergütung wird gewährt.

ANZEIGEN-KOMBIBUCHUNGEN

Bei Anzeigenbuchung in LEGACY und MULTIMANIA wird das Auftragsvolumen in allen Titeln addiert und gemäß der erreichten Mengenstaffel ermäßigt.

NACHLÄSSE & MENGENSTAFFEL

Ab 1	Seite 03%
Ab 3	Seiten 05%
Ab 6	Seiten 10%
Ab 9	Seiten 12%
Ab 12	Seiten 15%
Ab 18	Seiten 18%
Ab 24	Seiten 20%

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Rechnungen sind 14 Tage nach Rechnungserhalt, netto Kasse zu zahlen. Das Rücktrittsrecht von Anzeigen erlischt sieben Tage vor Anzeigenschluss! Zahlungen können per Überweisung an DI Presseverlag oder per Euro-/Verrechnungsscheck erfolgen. Bei Vorauskasse räumen wir 3% Rabatt auf den Rechnungsbetrag ein. Wir bitten um Zusendung der Umsatz-steuernummer (MwSt.VAT), da wir uns andernfalls gezwungen sehen, diese Steuer auf den Rechnungsbetrag anzurechnen.

WERBUNG AUF www.legacy.de

Werbung Treibenden bieten wir von Fullsize- und Super-Bannern über Rectangles oder Superstitials auch individuelle Werbeformen wie diverse Rubriksponsorings oder die Belegung des Newsletters an, der wöchentlich an akkreditierte User und Leser verschickt wird. www.legacy.de stellt eine sinnvolle Ergänzung zum Printflight dar - weitere Informationen erhalten verlangen Sie bitte von Patric Knittel unter +49 / 681 / 390 766 0 oder per E-Mail patric@legacy.de . Preise und Spezifikationen siehe Übersicht.

KENNDATEN & TECHNISCHE DATEN

KENNDATEN

Gründung:	Januar 1999 (2. Jahrgang)
Erscheinungsweise:	zwei-monatlich
Erstverkaufstag:	siehe Termin-Übersicht
Verbreitungsgebiet:	Deutschland, Österreich, Schweiz sowie europaweit in allen internationalen Presseshops
Vertrieb:	IPS Pressevertrieb GmbH
Abonentenbetreuung:	(040) 23 67 03 39
Heftpreis:	7,95 Euro
Abonnementpreis:	50,- Euro Inland, 60,- Euro Ausland, 70,- Euro Übersee
Preis 1/1 4c:	2.700,- Euro

TECHNISCHEANGABEN

Magazinformat:	230 x 297 mm
Beschneidzugabe:	3 mm
Verarbeitung:	Hot Melt-Klebefbindung
Druckverfahren:	Rollenoffset
Sonderfarben:	Preis auf Anfrage
Farbdruck:	Euro-Skala nach DIN 16539
Druckfolge:	schwarz/cyan/magenta/gelb
Raster:	bis 70 Linien/cm (180 lines/inch)
Papier Innenteil:	70g, Norcote Silk
Papier Umschlag:	200g, Bilderdruck, matt, holzfrei

DRUCKUNTERLAGEN

Durch den besonderen Druck (CTP-Verfahren) kann es auch bei fachgerechter Bearbeitung zu Fehlern bei der Aufbereitung der Anzeigen kommen. Von Seiten des Verlages kann nur bei Anlieferung 'geschlossener' Dateien (TIFF, Photoshop-EPS, EPS mit eingebundenen Bildern und Schriften, PDF optimiert für Druckvorstufe) und Mitlieferung einer Kontrollausdrücke die fehlerfreie Wiedergabe des Sujets garantiert werden. Bitte beachten Sie! Aus o.g. Gründen übernimmt der Verlag keine Haftung für die einwandfreie Ausgabe von per Datenträgern, FTP oder E-Mail übermittelten Anzeigen!

DATENFORMAT

TIFF, JPEG, PDF optimiert für Druckvorstufe, JPEG, reduzierte Ebene PSD. 300 dpi CMYK ISO Coated ECI 300%, European Pre-Press

DATENTRÄGER

Ausschließlich per CD. Datenträger sind mit aufgedrucktem Inhaltsverzeichnis zu liefern. Ein Datenträger enthält nur eine auskorrigierte Anzeige mit schriftlichem Hinweis auf das zu belegende Objekt/Ausgabe, sowie Angabe des Ansprechpartners zur Klärung von technischen Problemen bei den angelieferten Daten.

MOTIVKONTROLLE

Sofern kein Proof im Verlag vorliegt, benötigen wir das Sujet per Fax unter Angabe von Telefonnummer und Ansprechpartner an (06 81) 3907661.

LIEFERANSCHRIFT FÜR DRUCKVORLAGEN

DI Presseverlag
Legacy Magazin - Anzeigenabteilung
Petersbergstr.13
D-66119 Saarbrücken

LIEFERANSCHRIFT FÜR HEFT-BEILAGEN

Möller Pro Media GmbH
Zeppelinstraße 6
16356 Ahrensfelde bei Berlin
Tel.: +49 / 30 / 41909-0
Fax: +49 / 30 / 41909-200
E-Mail: info@moellerpromedia.de

ANNAHME DER ANZEIGENSUJETS

anzeigen@legacy.de

legacymultimedia corner

MULTIMEDIA IM LEGACY – DIE MULTIMEDIA-CORNER

DAS FORUM FÜR GAMES / KINO / DVD & BLU-RAY / LITERATUR / HÖRSPIELE

- Rubrik wird von der MULTIMANIA-REDAKTION professionell entwickelt
- 15 Seiten starkes „Heft im Heft“
- Großes Crossover-Potenzial zu Literatur, Filmen und Games
- Starke Affinität der extremen Metal-Szene und verwandter Genres zu Fantasy, Horror und Science-Fiction in Image, Lyrik, Bühnenshow und Videoclips
- Die starke Fanbindung eröffnet ein neues, treues Publikum – im Gegensatz zum Mainstream-Sektor ist die Identifikation mit Inhalten besonders stark ausgeprägt
- Das LEGACY ist seit seiner Gründung vor 25 Jahren das weltweit größte Extrem-Metal-Magazin

Jede **LEGACY-AUSGABE** enthält eine modern gestaltete, 15-seitige Multimedia-Rubrik, die speziell auf das Fantasy/Horror-affine, „düstere“ Heavy-Publikum zugeschnitten wurde. Da wir nur wenige Themen sehr intensiv betreuen, haben Sie hier die Möglichkeit, Ihre Titel sehr auffällig zu platzieren.

Das **LEGACY-MAGAZIN** - der weltweite Marktführer unter den „extreme music magazines“ - bietet die Möglichkeit, Ihre Titel auch zielgruppenorientiert zu bewerben. Die Seiten werden zusätzlich über Covermounts auf dem Titel geteasert und mit großen, teilweise doppelseitigen Specials ins Zentrum des Leser-Interesses gerückt.



Wir bieten aktuell folgende Marketing-Tools an:

PAKET 1

- 1/1 Seite 4c Anzeige
- Verlosung mit Pressetext und Packshot-Abdruck
- Rezension mit Cover-Abdruck
- 2-seitiges Special mit Screenshots im Multimedia-Teil des Heftes
- Titelteaser auf dem Heft-Cover
- Titelbild Multimedia-Corner
- Spiegelung aller Inhalte auf www.legacy.de

Paketpreis 1.950,- Euro

PAKET 2

- 1/1 Seite 4c Anzeige
- Verlosung mit Pressetext und Packshot-Abdruck
- Rezension mit Cover-Abdruck
- 2-seitiges Special mit Screenshots im Multimedia-Teil des Heftes
- Titelteaser auf den Titelbild der Multimedia-Corner
- Spiegelung aller Inhalte auf www.legacy.de

Paketpreis 1.250,- Euro

PAKET 3

- 1/2 Seite 4c Anzeige
- Verlosung mit Pressetext und Packshot-Abdruck
- Rezension mit Cover-Abdruck
- 1-seitiges Special mit Screenshots im Multimedia-Teil des Heftes
- Spiegelung aller Inhalte auf www.legacy.de

Paketpreis 950,- Euro

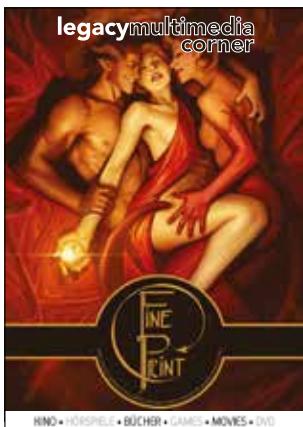
PAKET 4

- 1/2 Seite 4c Anzeige
- Verlosung mit Pressetext und Packshot-Abdruck
- Rezension mit Cover-Abdruck
- halb-seitiges Special mit Screenshots im Multimedia-Teil des Heftes
- Spiegelung aller Inhalte auf www.legacy.de

Paketpreis 650,- Euro

Falls Sie Fragen oder Änderungswünsche haben, stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung. Es sind natürlich auch andere Formen der Kooperation möglich. Gerne arbeite ich Ihnen dazu auch alternative, individuelle Angebote aus.

legacy multimedia corner



Vor über zehn Jahren wurde das **LEGACY - THE VOICE FROM THE DARKSIDE** gegründet und erkämpfte sich schnell seinen heute noch verteidigten Platz als das größte internationale Heft mit den musikalischen Schwerpunkten Death-, Black-, Thrash- und Gothic Metal.

Das **LEGACY** etablierte sich auch dank unkonventioneller Interviews und beleuchtete mit Rubriken wie der 'Pressure Zone' sowie dem 'Elektrolurch' auch Randgebiete und Nachbarterritorien des Metal-Universums im Punk-, Gothic- und Elektro-Lager. Die zuvor unregelmäßig realisierte CD-Beilage wurde zum festen Bestandteil des Hefts. Im sechzehnten Jahr unseres Bestehens arbeiten wir nunmehr an der Ausgabe 93 unseres nicht nur quantitativ messbar an der Seitenzahl, sondern auch qualitativ stets gewachsenen 'Babys'.

Doch von Anfang an war der Inhalt nicht nur rein musikalischer Natur. So unterschiedlich die im Heft porträtierten Musikgattungen auch waren und sind, sie haben doch Gemeinsamkeiten, die weit über Jahrzehnte zurückliegende, musikalische Vorfahren hinausreichen.

Ganz gleich, in welcher Stilgattung, Metal-, Punk-, Gothic- und Elektro-Musik waren immer schon von starken optischen Konzepten begleitet. Das äußert sich nicht nur in den meist sehr aufwändigen Covergestaltungen im Gegensatz zu den in der Popmusik üblichen Musikerfotos, sondern auch in den lyrischen Inhalten. Die Dichte an Konzeptalben, in denen teilweise sogar über mehrere Fortsetzungen komplexe Stoffe thematisiert werden, ist hoch. Viele Inspirationen stammen aus der Mythologie, der Literatur und nicht zuletzt dem Film. Die Musik, welche das **LEGACY** prägt, ist nicht nur vom Klang her düster, mystisch und somit die Phantasie anregend. Die Verknüpfung mit visuellen Medien äußert sich auch auf anderen Ebenen. So z.B. in den Konzerten, die oft eine starke optische Ausdruckskraft haben. Man kann den Bogen dabei von den Hard-Rock-Giganten Kiss und Alice Cooper zur Theatralik von Rammstein schlagen. Metal-Bands wie Judas Priest, Dio, AC/DC und Iron Maiden haben mit ihren Bühnenkonzepten einen ähnlichen Einfluss auf heute im ganzen Rock-Sektor übliche Standards wie Pink Floyd oder die Rolling Stones.

Der Bezug zu erfolgreich verfilmten literarischen Vorgaben ist im Fantasy-Sektor z.B. durch die Tolkien-Anlehnung von Blind Guardian gegeben – eine Band, die in ganz besonderem Maße auch von Rollenspielern verehrt wird.

Auch die finnischen Epiker Battlelore binden ihr Schaffen an Mittelerde an. Unzählige Bandnamen stammen aus dem Fundus von Tolkien. Bands wie Rhapsody Of Fire haben ihre eigenen Sagas geschrieben und über Alben hin fortgesponnen. Starke Bezüge zum Horror-Genre sind in der ganzen metallischen Welt ohnehin unverkennbar.

Die amerikanischen Manowar haben mit dem erfolgreichsten deutschsprachigen Fantasy-Autoren Wolfgang Hohlbein eine Kooperation gestartet, die Musik und das geschriebene Wort durch gemeinsames, paralleles Wachstum enger miteinander verbindet, als es jeder ordinäre Soundtrack- Beitrag könnte - wovon es selbstredend gerade auch in unserem Metier viele Beispiele gibt.

Auch weit über „Guitar Hero“-Beiträge hinaus ist unsere Musik in jenem Zweig der Unterhaltungsbranche zu Hause: Die bereits erwähnten Blind Guardian haben den Titelsong zum Computerspiel „Sacred 2 – Fallen Angel“ komponiert und sind durch das zugehörige Video und die Integration der Musiker in das Spiel an allen Fronten präsent. Schon viel früher, nämlich 1996, waren Fear Factory, die als Erfinder einer Art Cyber-Metal das Verhältnis von Mensch und Maschine thematisierten, auf dem Soundtrack zum Computerspiel „Carmageddon“ vertreten. Morbid Angel-Gitarist und Visionär Trey Azagthoth hingegen ist ein leidenschaftlicher „Doom“- und „Quake“-Spieler, der diese Faszination oft auch in Interviews betont.

Aus diesen Gründen haben wir beim **LEGACY** von der ersten Ausgabe an ein breites Medienangebot in unseren Kanon aufgenommen, der von DVD- und Hörspiel-Rezensionen bis hin zu Game-Tests reicht. Dass wir in unserem Verlag mit dem **MULTIMANIA** zudem über ein auf diese Themenschwerpunkte spezialisiertes Heft verfügen, wirkt sich natürlich positiv auf die Qualität der Artikel auch in diesem Sektor aus. Neben den ausführlichen Rezensionen haben wir zudem immer wieder Schmankerl in Form von kleinen Specials im Heft.

Das cineastische und spielerische Interesse unserer Leserschaft ist regelrecht Teil der Subkultur, in der sie sich bewegt. Was dieses Publikum im Gegensatz zum Mainstream zudem auszeichnet, ist ein hoher Grad von Identifikation und Markentreue.

Der 1981 geborene Serb Stejan Sejic ist ein ehemaliger serbischer Soldat, der während des Kroatien-Kriegs an militärischen Einsätzen in Bosnien-Herzegowina teilnahm. Nachdem er 2001 aus dem Dienst entlassen wurde, gründete er die internationale Comictage in Belgrad. Seitdem hat er auch die Comicmesse in Wien organisiert. Sejic ist auch ein Produzent und Schauspieler.

Sejic ist ein Produzent und Schauspieler.

</div

MAGAZIN-COVER 1999–2014



#01 01/1999



#09 05/2000



#11 01/2001



#01 01/2002



#27 05/2003



#29 01/2004



#37 03/2005



#43 03/2006



#47 01/2007



#55 03/2008



#60 02/2009



#68 05/2010



#75 06/2011



#78 03/2012



#85 04/2013



#90 03/2014

MAGAZIN-COVER 2017-2023



#110 05/2017



#114 03/2018



#118 01/2019



#125 02/2020



#128 05/2020



#129 06/2020



#130 01/2021



#131 02/2021



#132 03/2021



#133 04/2021



#134 05/2021



#136 01/2022



#138 03/2022



#139 04/2022



#142 01/2023



#146 05/2023

MAGAZIN-COVER 2024–2025



#148 01/2024



#149 02/2024



#150 03/2024



#151 04/2024



#152 05/2024



#153 06/2024



#154 01/2025



#155 02/2025



#156 03/2025



#157 04/2025



#158 05/2025



#159 06/2025

facebook.com/LegacyMagazin



15.728 Personen gefällt das
16.971 Follower

instagram.com/legacythevoicefromthedarkside



8.826 Follower

LEGACY: ESTABLISHED 1999



Zurück zu den Wurzeln – oder wie alles begann

Gab es ein Leben vor dem **LEGACY**? Unbedingt. Als vor über fünfzehn Jahren die erste Ausgabe der „Voice From The Darkside“ mit Rastafari-Vibrations (Chris Barnes/Six Feet Under zierte das Cover) das Licht der Welt erblickte, kamen Redaktion und Heft nicht aus dem Nichts.

Bereits in der ersten Hälfte der 1990er existierte ein erster Vorgänger, der schon Legacy genannt wurde. Damals galten noch die alten Postleitzahlen, und der damalige wie heutige Chefredakteur Patric Knittel betrieb das Heft vom Wohnsitz seiner Eltern aus. Christian Hess und ein gewisser Knut – nach dem letzten Stand der Wissenschaft kein süßes Eisbärenbaby – komplettierten das Triumvirat. Damals war die Linie kompromisslos: Thrash- und Death Metal sowie Grindcore waren in Saarbrückens finsternen Kellerverliesen angesagt, ergänzt wurde die handelsübliche Mischung aus Interviews und Rezensionen durch Kochrezepte – lange vor dem Bestseller „Lecker, lecker Metalküche“...

Nach einigen Ausgaben war Schicht im Schacht, doch die Ambitionen, ein Fanzine mit eigener Signatur herauszugeben, starben nicht mit dem **UR-LEGACY**. In bester Klebestift- und Papierscherenmanier waren es Patric und sein Kumpel Heiko Diwo (R.I.P.), welche mit der legendären Schlumpfdition eine beinahe 100 Seiten starke Debütausgabe ihres neuen Magazins Deftone stemmten. Zu dem bereits bekannten Musikspektrum gesellte sich nicht nur Black Metal, sondern mit :Wumpscut:, Die Allergie und Godflesh auch ein Blick über den metallischen Tellerrand, der auch heute noch das **LEGACY** ausmacht. Orphaned Land, Mortician, Sigh und Sodom sind ein Ausschnitt aus der damaligen Interview-Palette. Nach dieser Erstauflage trat der PCC Printmedien-Verlag an das Team heran, um aus dem Fanzine ein echtes Magazin mit Vertrieb über Bahnhofskioske und darüber hinaus zu machen. Bereits in der frühen Deftone-Geschichte bildete sich ein langjähriger Redaktionsstamm, von dem auch heute noch einige Gesichter zum **LEGACY-KOSMOS** gehören: Arne Kupetz, Diana Glöckner, Jan Fischer, Olaf Brinkmann und Björn Thorsten Jaschinski. Die erste Kioskausgabe unter dem Slogan „The Ultimate Dark Music Magazine“ erschien zum Jahreswechsel 1997/98 mit einem giftig-grünen Arcturus-Cover und fetten 132 Seiten. Das Deftone existierte in dieser Konstellation acht Ausgaben, bevor es zu Differenzen zwischen der Firma PCC und der Chefredaktion kam, die zur Trennung der beiden Parteien führten.

Ein letztes Deftone mit beinahe runderneuertem Schreiberfeld erschien im Frühjahr 1999, während in Saarbrücken bereits mit Hochdruck an einem Nachfolgermagazin gearbeitet wurde. Viele Namensvorschläge wurden diskutiert, am Ende setzte sich Bewährtes durch: Das **LEGACY** war als „The Voice From The Dark Side“ im eigenen **DI PRESSEVERLAG** wiedergeboren – nur ungleich größer und professioneller als in seiner Fanzine-Zeit. Der Chaosstern zierte von da ab das Logo, inhaltlich blieb man seiner Philosophie und Stilbandbreite treu,

was auch das Fortführen der „Death Is Just The Beginning“-Serie über die Wurzeln des Death Metal demonstrierte. Der alte Schreiberstamm blieb trotz geringer Fluktuation erhalten. Mehrere Mitarbeiter wechselten im Laufe der Jahre zum Rock Hard, andere schrieben nebenbei für weitere Publikationen wie den Metal Hammer, aber erdrutschartige personelle Umwälzungen hat es seit der Neugründung nicht gegeben.

Das **LEGACY** etablierte sich auch dank unkonventioneller Interviews – unvergessen bleibt das Gespräch über die Liebe mit Cannibal Corpse – und beleuchtete mit Rubriken wie der „Pressure Zone“ (früher „Zero Zone“), dem „Elektrolurch“ sowie später der neuen Rubrik „Man spricht Deutsch“ auch Randgebiete und Nachbarterritorien des Metal-Universums. Die zuvor unregelmäßig realisierte CD-Beilage wurde zum festen Bestandteil des Heftes – Ausnahmen wie Ausgabe 16 bestätigen die Regel. Skurril auch: Heft 18 wurde in den Zeitschriftenläden wegen des angeblich expliziten Covers nicht mehr bei den Musikzeitschriften, sondern den Herrenmagazinen eingesortiert – dabei war Dimmu Borgirs Shagrath noch gar nicht mit seiner ausgerollten Zunge zwischen den Schenkeln des nackten Covermodells eingetaucht. Seither konnte das kürzlich auf über 200 Seiten angewachsene **LEGACY** einige Jubiläen feiern: Das Geburtstagsheft 25 zierte ein verwirrter Pete Steele (Type O Negative), die Ausgabe 50 wurde von Angela Gossows Blondschopf vergoldet. Es folgten die Arbeiten am zweiten **PAGAN FIRE**. Die Debütausgabe dieses Sonderheftes zum Dreiklang Pagan/Viking/Folk Metal wurde im April 2007 veröffentlicht und ist mittlerweile ausverkauft. Zur Feier von zehn Jahren an der Printfront wurde 2009 das **LEGACY FEST** organisiert. Es fand vom 21. bis 23. Mai 2009 in Dessau in Kooperation mit dem Tourveranstalter Rock The Nation und dem Team vom ehrwürdigen Hellraiser aus Leipzig statt. Mit Headlinern wie Satyricon wurde das Debüt ein Erfolg, in den Folgejahren führten die beiden Partner die Veranstaltung unter eigener Flagge als Metalfest fort.

Das Layout verbesserte sich kontinuierlich, und irgendwann wurden auch wir ein Vollfarbmagazin, bei dem nur noch die zentrale Rezistrecke und einige Anrainerseiten schwarzweiß blieben. Die Seitenzahl wuchs auf 280 bis 300 in Spitzenseiten und sonst nur unwesentlich weniger. Für die #75 waren mit den etablierten Nightwish auf dem regulären Vorder- und den damaligen Newcomern The Devil's Blood auf dem rückwärtigen Heftcover gleich zwei weiblich gefrontete Bands der Stunde **LEGACY-COVERSTARS**. Auch die Zahl der CD-Beilagen stieg auf bis zu drei, wobei hier nicht auf Quantität statt Qualität gesetzt wurde: Der reguläre **LEGACY-SAMPLER** mit bis zu 20 Songs von gesigten Acts und Demobands bekam immer öfter Gesellschaft. Darunter waren Zusammenstellungen jeweils eines bestimmten Labels wie Prophecy/Lupus Lounge (#75), Century Media (#86 „Death Certificate“), 7 Hard (#81 und #91) und Power It Up (#91), aber auch themenbezogene Compilations wie der „The Big Teutonic 4“-Cover-Sampler mit Kreator, Destruction, Sodom und Tankard (#82, passend zur Sodom-Titelstory) oder der Party-San-Sampler der #85.

Immer öfter fanden zudem hochwertige Band-CDs mit neuen und raren Stücken wie Grave (#79) Varg (#80), Finntroll (#83), Suidakra (#84), Berserker (#86) oder gar ganze exklusiven Live-Alben im Jewel-Case von Behemoth (#89) und Eluveitie (#92) den Weg ins Heft.

Mit neuen Rubriken wie dem Nostalgietape, der themenungebundenen „frei Schnauze“-Doppelseite „Egotrippin‘ Editors“ plus zunehmend aufwändigeren Titelstorys - seien es historische Annäherungen an 20. Geburtstage von Genre-Meilensteinen wie „Far Beyond Driven“ (Pantera) und „In The Nightside Eclipse“ von Emperor oder aber umfassenden Bestandsaufnahmen zu aktuellen Alben von Arch Enemy und In Flames aus verschiedenen Perspektiven – entwickelt sich auch der Print-Inhalt weiter. Unglaublich, aber wahr:

Es gibt ein Leben nach der #100 - jetzt geht es erst richtig los...



LEGACY: ESTABLISHED 1999



Back To The Roots – Or How It All Started

Has there been a life before **LEGACY**? Sure. Our first issue – hitting the shops more than fifteen years ago with its rastafari-vibrations (Chris Barnes of Six Feet Under was our cover-model) – didn't pop out of nowhere.

In the first half of the 1990s there already was a predecessor that was also called **LEGACY**. Back then the old postcodes were still valid and Patric Knittel, editor in chief in those days as well as today, was still operating from the basement of his parents' house. Christian Hess and a guy named Knut – up to the state of the art not a sweet polarbear-baby – were completing the triumvirate. Back then the mission was without compromise: Thrash and Death Metal as well as Grindcore were praised in the dark dungeons and cellars of Saarbruecken in the southwest of Germany. The traditional fanzine mixture of interviews and reviews was topped with some cooking recipes – long before the best-seller "Lecker, lecker Metalküche" was published...

After some issues the project Legacy was buried – but not the ambition to put out a fanzine with its own signature. It was Patric and a friend called Heiko Diwo (R.I.P.) who were realising the now legendary first issue of their new mag Deftone by handcraft. The musical spectre of the first fanzine steps was broadened not only by Black Metal: With features of :Wumpscut:, Die Allergie and Godflesh they also established the open-minded view that **LEGACY** is known for today. Orphaned Land, Sigh, Mortician and Sodom is a selection of other interviews from that debut. After the birth of this issue the Publishers PCC Printmedien contacted the team to help the fanzine grow into a real magazine that was sold at the newsagents. It was in this early months of Deftone's history that many faces were introduced to the readers who are still part of the contemporary magazine: Arne Kupetz, Diana Glöckner, Jan Fischer, Olaf Brinkmann, Bjoern Thorsten Jaschinski. The first issue of this cooperation hit the shops in late 1997 with a poisonous green Arcturus-cover and was 132 pages strong. This constellation operated for eight issues. Disagreements between the two parties occurred, PCC and editor in chief Patric Knittel were going separate ways.

The company was able to publish one more issue, but Deftone had lost most of its writing staff, while the plans for a new magazine were forged in Saarbruecken. Many names for the new baby were discussed, in the end the choice was crystal clear: **LEGACY** was reborn as "The Voice From The Darkside" under the banner of **DEVIL INC. PUBLISHING**. It was way bigger and more professional than its fanzine ancestor. The chaos star was chosen for the logo, the content followed the well known philosophy and open-mindedness. This was also reflected by the continuation of the "Death Is Just The Beginning"-series about the roots of Death Metal that started in one of the Deftone-issues. The old editorial stuff remained more or less untouched, throughout the years there was just a slight fluctuation. Some writers left for Rock Hard, others were as well writing for magazines like Metal Hammer.

LEGACY established itself also with unconventional interviews – the chat about "love" with Cannibal Corpse won't be forgotten. Columns like "Pressure Zone" (the former "Zero Zone") about Core-influenced stuff, "Elektrolurch", dealing with electronic music, and "Man spricht Deutsch" were illuminating territories close to the Extreme Metal-universe. The compilation-CD that was added to the mag every now and then became a constituent part of the

magazine soon – with only very few exceptions to the rule – like **LEGACY** #16. Also worthwhile to mention: #18 with Dimmu Borgir Shagrath in an oral sex pose with a shaved nude girl on the cover - newsagents were treating it like a men's magazine back then.

Since those days the magazine was able to celebrate some jubilee editions: Birthday-issue #25 was showing a somehow disoriented Pete Steele (Type O Negative) on the front-page, while Arch Enemy's Angela Gossow was illuminating the artwork of **LEGACY** #50 with her blonde mop.

Meanwhile the size was about more than 200 pages and a second edition of **PAGAN FIRE** was edited. This special interest side-kick for Pagan/Viking/Folk Metal was established in April 2007 and is sold out by now.

Ten years of existence in the hard business of print magazines were no reason to relax at all – but a nice excuse to celebrate the **LEGACY FEST** in Dessau with headliners like Satyricon. The event was a success in late May 2009 and was realised in cooperation with the booking agency Rock The Nation and the well established Hellraiser Club from Leipzig. The two partners developed it under their own flag to the Metalfest from then on.

The layout of our magazine improved continuously and finally we became a full colour mag with just the central review section and some pages around in the old black/white look. The size grew to in between 280 and 300 pages in peak periods and just a few pages less in ordinary times. With the well established Nightwish on the regular cover and the up and coming The Devil's Blood on the back cover we had two female fronted bands of the hour featured on top of our birthday issue #75. The number of attached CDs also grew, but quantity didn't replace quality. The regular **LEGACY-COMPILATION** with up to 20 tracks of signed and unsigned bands got good company. Sometimes with special additional label samplers from respected companies like Prophecy/Lupus Lounge (#75), Century Media ("Death Certificate" in #86), 7 Hard (in #81 and #91) or Power It Up (#91), sometimes with relevant topics such as "The Big Teutonic 4" cover sampler with Kreator, Destruction, Sodom and Tankard paying tribute to their heroes (fitting the Sodom title story of #82) or the Party.San compilation in #85. Increasingly often we even had high-quality CDs in jewel cases by certain bands with new, rare and exclusive material from Grave (#79), Varg (#80), Finntroll (#83), Suidakra (#84), Berserker (#86) up to complete and exclusive live albums from Behemoth (#89) or Eluveitie (#92).

Next to new columns like Nostalgietape, the by guess and by gosh double page "Egotrippin'Editors" or progressively extensive title stories we also develop the print content further. Latest editions of Legacy contained historical appraisal of 20th birthdays of genre highlights such as "Far Beyond Driven" (Pantera) or "In the Nightside Eclipse" (Emperor), but also comprehensive inventories of new releases from bands like Arch Enemy or In Flames from different perspectives.

Beyond belief, yet true:

There is a life after #100 - now the real fun starts



ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

- 1.** „Anzeigenauftrag“ im Sinne der nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist der Vertrag über die Veröffentlichung einer oder mehrerer Anzeigen eines Werbung Treibenden oder sonstigen Inserenten in einer Druckschrift zum Zwecke der Verbreitung. Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gültiger Mehrwertsteuer.
- 2.** Die Rabattierung von geschalteten Anzeigen richtet sich nach und verändert sich mit den jeweils aktuellen Anzeigenaufkommen des Auftraggebers. Die Rabattierung von Anzeigen erhöht sich schrittweise mit dem geschalteten Anzeigenvolumen des Auftraggebers (Staffelung laut Liste) innerhalb eines Geschäftsjahrs.
- 3.** Eine nachträgliche Rabattierung und Rückvergütung von im Anfang des Geschäftsjahrs gebuchten Anzeigen um eine mögliche Differenz der Firmen-Rabattierung zu Beendigung des Geschäftsjahres ist möglich.
- 4.** Wird ein Anzeigenauftrag aus Umständen nicht erfüllt, die der Verlag nicht zu vertreten hat, so hat der Auftraggeber, unbeschadet etwaiger weiterer Rechtspflichten, den Unterschied zwischen dem gewährten und dem der tatsächlichen Abnahme entsprechenden Nachlass dem Verlag zu erstatten. Die Erstattung entfällt, wenn die Nichterfüllung in den Risikobereich des Verlages fällt.
- 5.** Die Aufnahme von Anzeigen und Fremdbeilagen in bestimmten Nummern, bestimmten Ausgaben oder an bestimmten Plätzen der Druckschrift erfolgt dann, wenn der Auftraggeber erklärt hat, dass die Anzeige oder Fremdbeilage in bestimmten Nummern, bestimmten Ausgaben oder an bestimmten Plätzen der Druckschrift erscheinen soll und dies vom Verlag ausdrücklich bestätigt worden ist. Rubrizierte Anzeigen werden in der jeweiligen Rubrik abgedruckt, ohne dass dies der ausdrücklichen Vereinbarung bedarf.
- 6.** Textteil-Anzeigen sind Anzeigen, die mit mindestens drei Seiten an den Text und nicht an andere Anzeigen angrenzen. Anzeigen, die aufgrund ihrer redaktionellen Gestaltung nicht als Anzeigen erkennbar sind, werden als solche vom Verlag mit dem Wort „Anzeige“ deutlich kenntlich gemacht.
- 7.** Der Verlag behält sich vor, Anzeigenaufträge – auch einzelne Abrufe im Rahmen eines Abschlusses – und Beilagenaufträge wegen des Inhalts, der Herkunft oder der technischen Form abzulehnen, wenn der Verlag aufgrund pflichtgemäßem Ermessens einen Verstoß der betreffenden Anzeige gegen Gesetze, behördliche Bestimmungen oder die guten Sitten feststellt oder die Veröffentlichung erkennbar für den Verlag unzumutbar ist. Beilagenaufträge werden nicht durchgeführt, wenn die Beilagen durch Format oder Aufmachung beim Leser den Eindruck eines Bestandteils der Zeitung oder Zeitschrift erwecken oder Fremdanzeigen enthalten. Darüber hinaus kann der Verlag Beilagenaufträge aus technischen und vertrieblichen Gründen bis zur Vorlage eines Musters der Beilage und ihrer Billigung ablehnen. Die Ablehnung wird dem Auftraggeber unverzüglich mitgeteilt. Für die inhaltliche Gestaltung der Anzeige übernimmt der Verlag keine Haftung. Der Auftraggeber haftet dafür, dass sein Auftrag keine Schutzrechte Dritter verletzt und stellt insofern den Verlag von allen Ansprüchen aus der Benutzung solcher Schutzrechte frei.
- 8.** Für die rechtzeitige Lieferung des Anzeigentextes und einwandfreier Druckunterlagen oder der Beilagen ist der Auftraggeber verantwortlich. Für erkennbar ungeeignete oder beschädigte Druckunterlagen fordert der Verlag unverzüglich Ersatz an. Der Auftraggeber trägt die Gefahr für den rechtzeitigen Zugang der entsprechenden Ersatzunterlagen. Der Verlag gewährleistet die für den belegten Titel übliche Druckqualität im Rahmen der durch die Druckunterlagen gegebenen Möglichkeiten.
- 9.** Der Auftraggeber hat bei ganz oder teilweise unleserlichem, unrichtigem oder bei unvollständigem Abdruck der Anzeige Anspruch auf Zahlungsminderung oder eine einwandfreie Ersatzanzeige, aber nur in dem Ausmaß, in dem der Zweck der Anzeige beeinträchtigt wurde. Lässt der Verlag eine ihm hierfür gestellte angemessene Nachfrist verstreichen oder ist die Ersatzanzeige nicht einwandfrei, so hat der Auftraggeber ein Rücktrittsrecht. Der Verlag haftet nicht für einfache Fahrlässigkeit. Dieser Haftungsausschluss gilt nicht im Fall des Fehlens zugesicherter Eigenschaft. Der Verlag haftet nur bei Verzug oder Unzulänglichkeit für vorhersehbare Schäden, jedoch nur bis zur Höhe des betreffenden Anzeigenentgelts. Schadensersatzansprüche aus Delikt sind ausgeschlossen, es sei denn, der Schaden wurde vorsätzlich oder durch grobe Fahrlässigkeit verursacht, dies gilt auch bei Handlungen unserer Verrichtungs- und Erfüllungsgehilfen; in den übrigen Fällen ist gegenüber Kaufleuten für grobe Fahrlässigkeit ein Ersatz auf den voraussehbaren Schaden bis zur Höhe des betreffenden Anzeigenentgelts beschränkt. Im übrigen gilt § 377 HGB, darüber hinaus müssen Reklamationen – außer bei offensichtlichen Mängeln – innerhalb von vier Wochen nach Eingang von Rechnung und Beleg geltend gemacht werden.
- 10.** Bei Vorliegen von Tatbeständen, die als höhere Gewalt gelten - wie Streik, Aussperrung, Betriebsstörung o.Ä. - und die dem Verlag die Vertragserfüllung unmöglich oder unzumutbar machen, befreien diese den Verlag für die Dauer ihres Vorliegens von der Pflicht zur termingerechten Veröffentlichung der Anzeige. Der Auftraggeber wird hierüber unverzüglich benachrichtigt und die gegenseitigen Vertragsverpflichtungen sind den veränderten Verhältnissen nach treu und Glauben entsprechend anzupassen.
- 11.** Probeabzüge vom im Verlag gestalteten Anzeigen werden nur auf ausdrücklichen Wunsch geliefert. Der Auftraggeber trägt die Verantwortung für die Richtigkeit der zurückgesandten Probeabzüge. Der Verlag berücksichtigt alle Fehlerkorrekturen, die ihm innerhalb der bei der Übersendung des Probeabzuges gesetzten Frist mitgeteilt werden.
- 12.** Falls der Auftraggeber nicht Vorauszahlung leistet, wird die Rechnung sofort, möglichst aber 14 Tage nach Veröffentlichung der Anzeige übersandt. Die Rechnung ist innerhalb der aus der Preisliste ersichtlichen, vom Empfang der Rechnung an laufenden Frist zu bezahlen, sofern nicht im einzelnen Fall eine andere Zahlungsfrist oder Vorauszahlung vereinbart ist. Etwaige Nachlässe für vorzeitige Zahlungen werden nach Preisliste gewährt.
- 13.** Bei Zahlungsverzug oder Stundung werden Zinsen sowie Einziehungs-kosten berechnet. Der Verlag kann bei Zahlungsverzug die weitere Ausführung des laufenden Auftrages bis zur Bezahlung zurückstellen und für die restlichen Anzeigen Vorauszahlung verlangen. Bei Vorliegen begründeter Zweifel an der Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers ist der Verlag berechtigt, auch während der Laufzeit eines Anzeigenabschlusses das Erscheinen weiterer Anzeigen ohne Rücksicht auf ein ursprünglich vereinbartes Zahlungsziel von der Vorauszahlung des Betrages und von einem Ausgleich offenstehender Rechnungsbeträge abhängig zu machen.
- 14.** Scheckhergabe gilt erst nach Einlösung als Zahlung. Ist der Auftraggeber Kaufmann, so ist die Zurückhaltung von Zahlungen wegen irgendwelcher nicht vom Verlag anerkannten Gegenansprüche des Auftraggebers nicht statthaft, eben so wenig die Aufrechnung mit solchen.
- 15.** Tritt der Auftraggeber unberechtigt von einem erteilten Auftrag zurück, kann der Verlag – unbeschadet der Möglichkeit, einen höheren tatsächlichen Schaden geltend zu machen – 50% des Anzeigenwertes für die durch die Bearbeitung des Auftrages entstandenen Kosten und für entgangenen Gewinn fordern. Dem Auftraggeber bleibt der Nachweis eines geringeren Schadens vorbehalten. Tritt der Auftraggeber 3 oder weniger Tage vor Druckbeginn der jeweiligen Ausgabe von der Anzeigenbuchung zurück, sind 75% des Anzeigenpreises zur Zahlung fällig. Tritt der Auftraggeber am Drucktag vom Auftrag zurück oder liefert der Auftraggeber die Anzeigenvorlage nicht fristgemäß bis zum Tag vor dem Druck, sind 100% des Anzeigenpreises fällig.
- 16.** Der Verlag liefert nach der Rechnung einen Anzeigenbeleg in Form von einer oder mehreren Belegnummern. Eine Garantie für pünktliche oder ordnungsgemäße Zustellung übernimmt der Verlag nicht. Kann ein Beleg nicht mehr beschafft werden, so tritt an seine Stelle eine rechtsverbindliche Bescheinigung des Verlages über die Veröffentlichung und Verbreitung der Anzeige.
- 17.** Kosten für die Anfertigung bestimmter Druckvorlagen und Zeichnungen sowie die vom Auftraggeber gewünschte und zu vertretende erhebliche Änderung ursprünglich vereinbarter Ausführungen hat der Auftraggeber zu tragen.
- 18.** Die Werbungsmittel und Werbeagenturen sind verpflichtet, sich in ihren Angeboten, Verträgen und Abrechnungen mit den Werbung Treibenden an die Preisliste des Verlages zu halten. Die vom Verlag gewährten Mittlungsvergütungen dürfen an die Auftraggeber weder ganz noch teilweise weitergegeben werden.
- 19.** Sofern nicht ausdrücklich eine andere Vereinbarung getroffen ist, treten neue Tarife bei Preisanpassung auch für laufende Aufträge sofort in Kraft; dies gilt gegenüber Nichtkaufleuten nicht bei Aufträgen, die innerhalb von vier Monaten nach dem Vertragsabschluß abgewickelt werden sollen. 20. Ein Konzernrabatt wird für Tochtergesellschaften nur dann gewährt, wenn der schriftliche Nachweis einer Kapitalbeteiligung von mehr als 50% erbracht wird.
- 21.** Preis für Beihefter, Beikleber und technische Sonderausführungen sind nicht Bestandteil der Preisliste und müssen mit dem Verlag direkt ausgehandelt werden. Der Verlag haftet auch nicht für Transport-, Speditions- oder Zollgebühren, wenn nicht ausdrücklich anders vereinbart.
- 22.** Diese Geschäftsbedingungen des Verlages gelten sinngemäß auch für Aufträge über Beikleber, Beihefter oder technische Sonderausführungen.
- 23.** Erfüllungsort ist der Sitz des Verlages, Saarbrücken. Gerichtsstand ist, so weit das Gesetz zwingend nichts anderes vorsieht, der Sitz des Verlages. Für den Fall, dass der Wohnsitz oder gewöhnliche Aufenthalt des Auftraggebers im Zeitpunkt der Klageerhebung unbekannt ist, sowie für den Fall, dass der Auftraggeber nach Vertragsabschluss seinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt aus dem Geltungsbereich des Gesetzes verlegt, ist als Gerichtsstand der Sitz des Verlages vereinbart. Es gilt ausschließlich deutsches Recht- auch wenn der Auftraggeber seinen Firmensitz im Ausland hat. Sollte eine Bestimmung nichtig sein oder werden, so bleibt die Gültigkeit der anderen Bestimmungen hiervon unberührt.