METAL HAMMER

MEDIA KIT

PRICE LIST NO. 40, VALID FROM JANUARY 1, 2027

2027

MEDIAHOUSE BERLIN.

THE BRAND

“Metal has stormed its way into the heart of modern society—shaping cultural trends, uniting people through a shared way of life, and fueling a fierce, diverse community. For 40 years, METAL HAMMER has stood as an unshakable stronghold and the defiant roar of this unstoppable scene.“

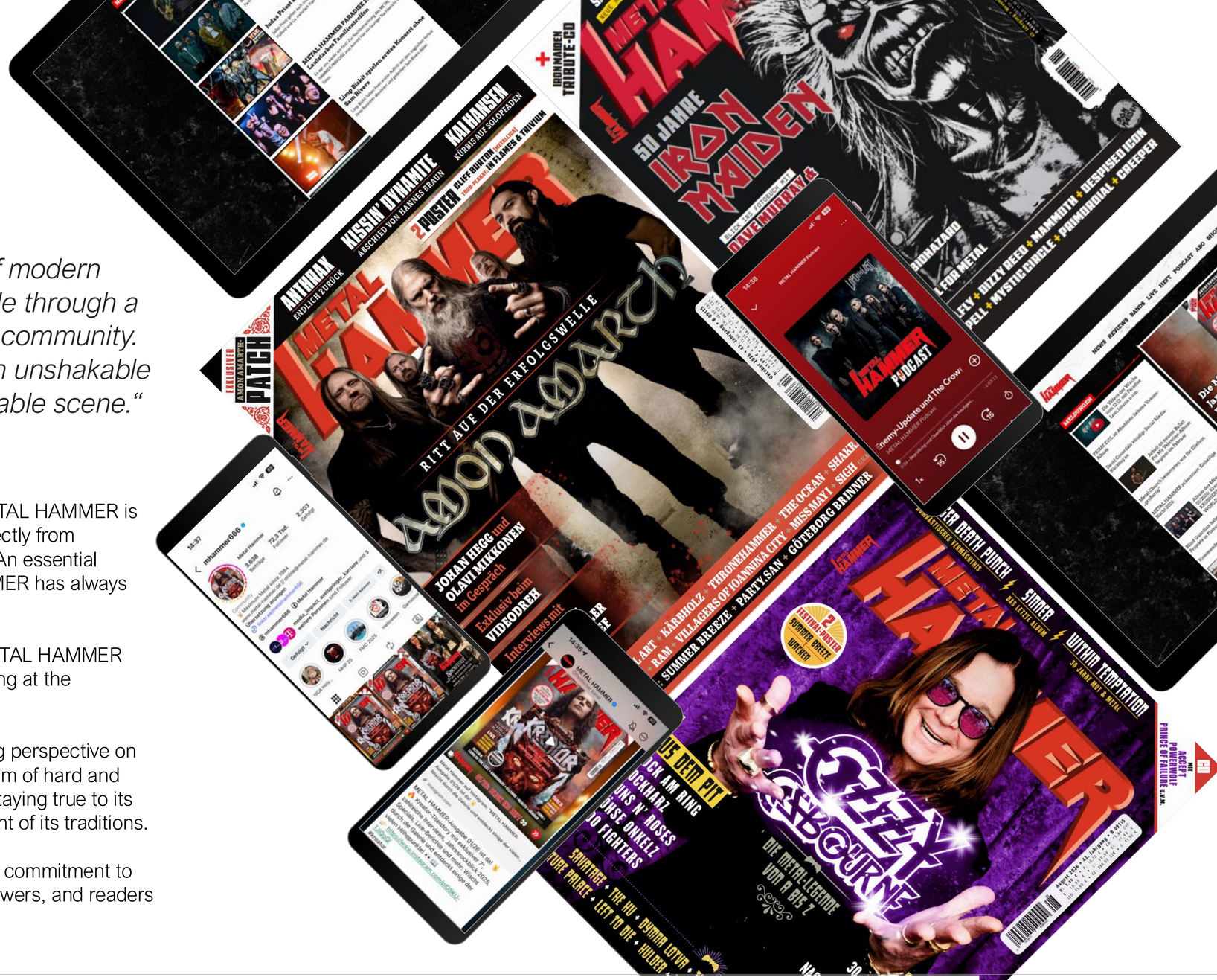
Sebastian Kessler, chef editor

Whether it‘s in the middle of mosh pits or the festival mud grit, METAL HAMMER is always at the heart of the metal music lifestyle - live, loud, and directly from journalists who are true insiders of the global heavy metal scene. An essential bridge connecting artists, music industry, and fans, METAL HAMMER has always been - and remains - the ultimate authority in metal.

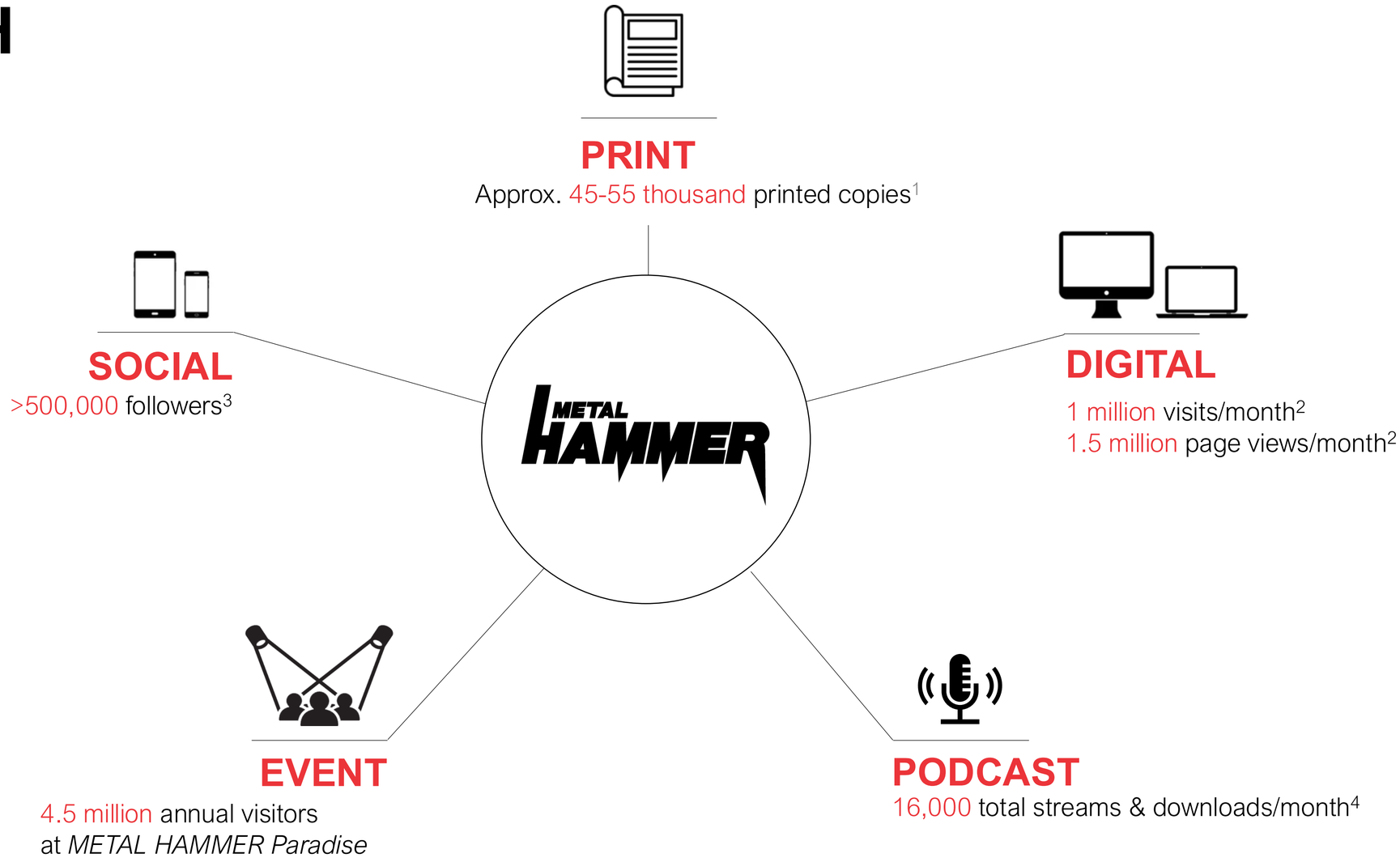
From Slipknot, Slayer and Iron Maiden to Motörhead and Kiss, METAL HAMMER embodies an unshakable passion for hard and heavy music, thriving at the crossroads of metal subculture and mainstream rock.

With a deep-rooted respect for metal’s legacy and an ever evolving perspective on its future, METAL HAMMER seamlessly navigates the vast spectrum of hard and heavy music. Its unique ability to embrace every subgenre while staying true to its core makes it a brand that evolves with the time without losing sight of its traditions.

Through authenticity, grassroots engagement, and an unwavering commitment to quality, METAL HAMMER has built lasting bonds with its fans, followers, and readers - solidifying its place as the indispensable voice of metal culture.



REACH



Source: [1] Internal survey[2] Visits / Page Views Adobe Analytics Ø Jan. – Jul. 2026; [3] Total reach: Facebook, Instagram, X, WhatsApp, Threads, YouTube, TikTok – Dec. 26; [4] Ø Jan. – Jul. 2026

MEDIA PRINT



MHB.

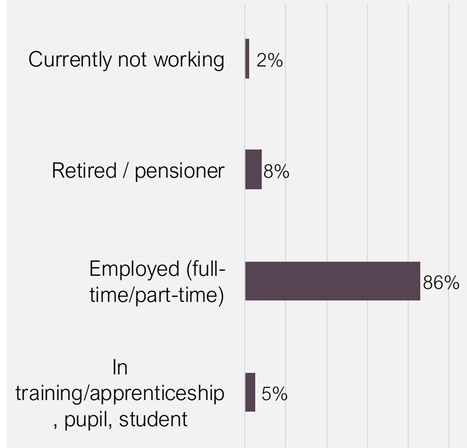
READERSHIP DEMOGRAPHY

GENDER

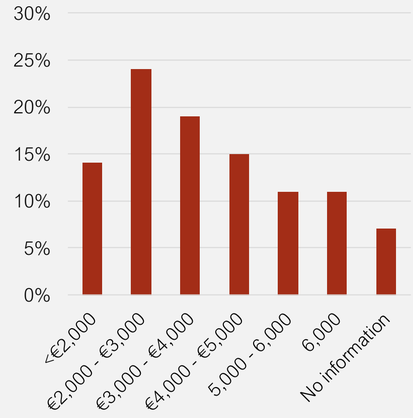


85% men | 15% women | <1% divers

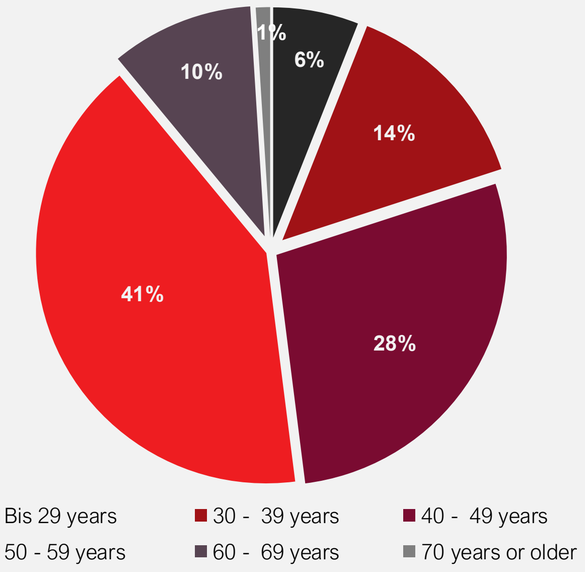
EMPLOYMENT



HOUSEHOLD



AGE



Source: Internal reader survey, June 2025

METAL HAMMER IS A BRAND FOR ENTHUSIASTS

#avidreaders

On average, each issue of METAL HAMMER is read for **3 hours**. **74%** of METAL HAMMER readers pick up the magazine at least **4 times** to browse or read it.

#livelovers

METAL HAMMER readers find **concert reviews, tour dates**, and **festival reports** particularly exciting, but **album reviews** are also very popular.

#passsionatecollectors

53% of METAL HAMMER readers **collect and archive** their issues.

#loyalty

57% of METAL HAMMER readers have been reading the magazine for **more than 10 years**.

Source: Internal reader survey, June 2025

SCHEDULE & SPECS

ISSUE NO.	STREET DATE	CLOSING DATE	FILE DELIVERY DATE
02/2027	01/15/27	12/14/26	12/15/26
03/2027	02/12/27	01/11/27	01/12/27
04/2027	03/12/27	02/08/27	02/09/27
05/2027	04/16/27	03/15/27	03/16/27
06/2027	05/14/27	04/12/27	04/13/27
07/2027	06/18/27	05/15/27	05/18/27
08/2027	07/16/27	06/14/27	06/15/27
09/2027	08/20/27	07/19/27	07/20/27
10/2027	09/17/27	08/16/27	08/17/27
11/2027	10/15/27	09/13/27	09/14/27
12/2027	11/19/27	10/18/27	10/19/27
01/2028	12/17/27	11/15/27	11/16/27

MAGAZINE FORMAT
231 mm x 300 mm (bleed)

TRIM ALLOWANCE
3 mm on all sides

MOTIVES WITH BLEED
Design elements of the advertisement that are not to be trimmed must be at least 8 mm away from the format border of the magazine.

PAPER
Cover: PT 1 / Contents: PT 3

PRINT
Cover: Offset / Content: Web offset

DIGITAL PRINT TEMPLATES
Cover: ISO coated_v2 300% (ECI)
Content: PSO LWC Improved (ECI)

FILE FORMATS
Layout files: PDF
Image files: Photoshop (Mac and PC)

RESOLUTION
Image components CT: 300 dpi = 120 L/cm
Linework LW: 1,200 dpi = 480 L/cm

PROCESSING
Saddle stitching

CONTACT / MAIL TO:
dispo@mediahouse-berlin.de

ADVERTISING FORMATS



MHB. | PRINT MEDIA

FORMATS | PRICES 2027



Bleed[1]
231 x 300

Price
€9,900



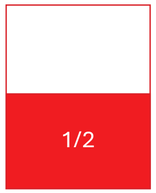
Bleed[1]
462 x 300

Price
€18,950



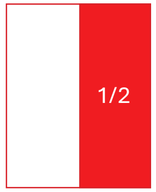
Bleed[1]
231 x 300

Price
€9,480



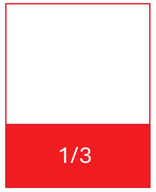
Horizontal
Bleed[1]
231 x 145

Price
€5,680



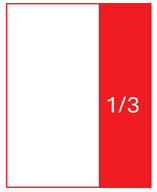
Vertical
Bleed[1]
114 x 300

Price
€5,680



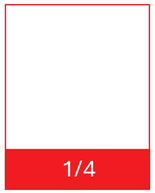
Horizontal
Bleed[1]
231 x 100

Price
€3,790



Vertical
Bleed[1]
77 x 300

Price
€3,790



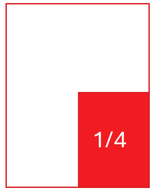
Horizontal
First cut[1]
231 x 78

Price
€3,320



Vertical
Bleed[1]
60 x 300

Price
€3,320



Block
Type area
103 x 133

Price
€3,320

Combination discounts with
Musikexpress and/or
Rolling Stone available on request.

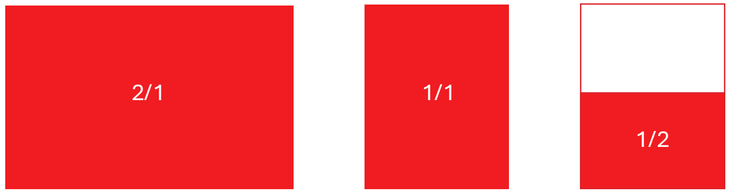
Prices are subject to discounts and AE. All prices exclude VAT. | No placement guarantees for page-proportionate advertisements. | Smaller formats available on request (1/8, 1/16)
[1]All trim formats plus 3 mm bleed all around

NATIVE FORMATS



MHB. | PRINT MEDIA

NATIVE ARTICLE



2/1 – €**1,200**, 1/1 – €**1,000**, ½ - €**800**
Production costs + media

Got more to say? Place your advertising message in METAL HAMMER with a **native article** in the magazine that carries a strong **editorial look and feel.**

Based on your content briefing and provision of image material, your promotional article is compiled by METAL HAMMER authors. Up to two revision rounds are included in the production costs.



ANZEIGE

IHRE MUSIK EINFACH AUF TASTENDRUCK KABELLOS

Grenzenloser Musikgenuss ist jetzt einfacher und komfortabler als je zuvor. Mit den SoundTouch™ Systemen von Bose erhalten Sie über das lokale Heimnetzwerk (WLAN) kabellosen Zugriff auf 20.000 Internetradiosender weltweit, sämtliche Titel und Playlists aus Ihrer persönlichen Musikbibliothek sowie Musikdienste, wie Deezer™ und Spotify®.

Die Steuerung erfolgt bequem über die kostenlose SoundTouch™ App für Ihr Smartphone, Ihren Tablet-PC oder Computer. So können Sie die Vielfalt der Musik entdecken, Songs abspielen und Ihre Lieblingsinternetradiosender über die praktischen Presets (Voreinstellungen) speichern. Damit ist Ihre Lieblingsmusik nur noch einen Tastendruck entfernt.

Das umfassende Spektrum an SoundTouch™-Produkten von Bose reicht von Heimkino- und Stereosystemen über kompakte Musikssysteme bis hin zu HD-Fernsehgeräten. So können Sie Musik auf vielfältige Weise neu erleben. Für ein Klangerlebnis in mehreren Räumen lassen sich jederzeit zusätzliche SoundTouch™-Systeme integrieren. Darüber hinaus können Sie nach Lust und Laune in allen Räumen dieselbe Musik hören oder in jedem Raum etwas anderes abspielen.

Die Installation wird schnell und bequem über die kostenlose SoundTouch™ App auf Ihrem Smartphone oder Tablet vorgenommen. Und im Bedarfsfall ist der Bose-Kundenservice zur Stelle.

Gewinnen Sie eines von sechs Bose® SoundTouch™ 20 Systemen
Einfach die Frage unter metal-hammer.de/soundtouch beantworten!

BOSE
Better sound through research

writer immer an: Ich wollte keine vier Songs schreiben, die genau gleich klingen, mit denselben Schlagzeug-Grooves, demselben Tempo und derselben Tonart. Ich will, dass alles so einzigartig wie möglich klingt. Das ist schwer und stellt uns vor Herausforderungen, aber genau das haben wir vom ersten Tag an gemacht. Wir wollten keine Band mit einem festgelegten Schema sein, und genau das hat viele andere Gruppen verärgert. Doch ich war jung, furchtlos und mutig: mit 24 war mir das herzlich egal. Man konnte mir jede Kritik entgegenwerfen. Der Beweis für das, was geschah, war das, was geschah: THE POISON ging weltweit durch die Decke. Am Ende hatten wir die Brixton Academy in London ausverkauft, eine riesige, prestigeträchtige Halle mit 4.500 Leuten. In Deutschland verkauften wir pro Abend 3.000 bis 4.000 Tickets. THE POISON heimste weltweit Gold und Platin ein. Für mich fühlte es sich an, als würden viele Kritiker nur das Feuer anheizen, das sowieso längst wütete. Wir wurden nicht willkommen geheißen, doch aus heutiger Sicht glaube ich, dass es das Beste war, was unserer Band passieren konnte. Es spornte uns an. Und ich weiß, dass Matt ähnliche Erfahrungen gemacht hat.

Heafy: Das stimmt.

Tuck: Im Internet wurde viel Mist geredet, und einige Bands haben sich daran beteiligt. All das geschah aus Eifersucht, so läuft es eben. Es war eine Art Feuertaufe, die daraus resultierte, dass die Band so schnell groß wurde. Wir hatten keine Erfahrung, weder mit kritischer Würdigung noch damit, von allen Seiten befeuert zu werden. Wir hatten keine Ahnung, aber lernten, damit umzugehen, während es geschah. Glücklicherweise waren wir die Art von Menschen, die es wie nichts abtun konnte. Doch ich kann mir vorstellen, dass so etwas einige junge Bands zerreißen kann. Die Leute müssen darauf achten, das ist nicht ohne …

Heafy: Da stimme ich Tuck zu. Als ASCENDANCY groß wurde, die Download-Show über die Bühne ging und wir plötzlich Magazin-Cover bekamen, glaubten wir, andere Bands würden das cool finden. Ich weiß nicht, warum wir das dachten. Doch es kam anders – angefangen damit, dass wir von einigen unserer Lieblings-Bands schikaniert wurden, mit deren T-Shirts und Postern ich aufgewachsen bin und deren VHS-Kassetten ich bei eBay erstand, weil sie nicht nach Florida kommen wollten. Einige Bands, die ich als Kind verehrt hatte, waren wirklich gemein zu uns, als wir vor ihnen auftraten. Manchmal erzählten sie in Magazinen oder Interviews Mist über uns. Es gab damals eine wirklich intensive Eifersucht auf unsere beiden Bands. Auch aus diesem Grund beobachteten wir Bullet mit großem Interesse: Wir merkten, dass diese Jungs das Gleiche durchmachten wie wir. Dennoch hätte ich nichts daran geändert, weil es uns stark gemacht und die Band zusammengeschweißt hat. Für die Teilnahme an der Ozzfest-Tournee bezahlten wir 30.000 Dollar; die Shows waren großartig, obwohl einige um neun Uhr morgens stattfanden. Doch als alle Bands gebeten wurden, Iron Maiden mit Eiern zu bewerfen, sagten wir, das würden wir niemals tun. Stattdessen trugen wir Maiden-Shirts und spielten jeden einzelnen Tag, nachdem sie die Tournee verlassen hatten, 'The Trooper'. Die Ozzfest-Leute versuchten in der Folge, uns mit Dreck zu bewerfen und sich über uns lustig zu machen. Das waren wir gewohnt: Wir waren immer zu Metal für die Hardcore-Kids, dort galten wir als Metal-Band und wurden dafür verlacht. Zugleich bewegten wir uns für die eiltären Metal-Bands zu stark im Hard- und Metalcore-Bereich. Doch genau auf diese Weise haben sich Trivium und Bullet bewiesen. Um Tuck zu zitieren: Schaut uns heute an!

Auf der Tournee werdet ihr beide eure Jubiläumsalben am Stück spielen. Hat die Wiederbeschäftigung damit eure Sicht darauf verändert, habt ihr etwas Neues darin entdeckt oder generell einen anderen Blick darauf?

Tuck: Wir mussten vieles neu lernen. Mit den Jahren und immer mehr Alben wurde vieles davon aus dem Set verdrängt. Das meiste von diesem Album haben wir schon sehr lange nicht mehr gespielt. Es ging darum, das Album in seiner Gesamtheit wiederaufleben zu lassen, die Gitarre zur Hand zu nehmen, einzelne Passagen wieder zu lernen, zum Mikro zu greifen und in Erfahrung zu bringen, wie es sich anfühlt, diese Songs wieder zu singen. Wir mussten uns alles neu erarbeiten, auf Vordermann bringen und für die Tournee vorbereiten. Dieser Prozess benötigte viel Arbeit, fühlte sich aber gut an. Er brachte eine Menge Erinnerungen und Gefühle zurück. THE POISON ist aus verschiedenen Gründen das wichtigste Album in meinem Leben und ich weiß, dass es vielen Fans ebenso geht. Nun rauszugehen und Abend für Abend das Album zu spielen, wird magisch sein, doch vermutlich wird es danach nie wieder passieren. Also versuche ich, den Prozess des Wiedererlernens bestmöglich zu genießen, statt ihn als Arbeit zu betrachten.

Heafy: Für mich war es ein Riesenspaß, auf dieses große Album zurückzukommen. Ich habe im Lauf meiner Karriere immer wieder gesagt, dass ich die ASCENDANCY-Ära gerne mehr genossen hätte. Nicht, dass sie keinen Spaß gemacht hätte – es ist nur so, dass ich damals ein 19-jähriges Kind war, das einfach ins Feuer geworfen wurde und in diesem konstanten Strom gefangen war. Ich hatte jetzt gerade ein ganzes Jahr frei, um Geist, Gehirn und Körper von allem zu reinigen und danach mit Bullet zusammen tolle Konzerte an gigantischen Orten zu spielen. Die Nachfrage ist ungebremst, wir können es das ganze Jahr über genießen und den Zeitplan dabei exakt so gestalten, wie wir es wollen. Währenddessen können wir uns ansehen, was wir aufgebaut haben.

Wie sind die beiden Platten eurer Meinung nach gealtert?

Heafy: Für mich sind sie zeitlos.

Tuck: Total. Ich weiß nicht, was es mit beiden Alben auf sich hat, aber sie sind einfach nicht gealtert und wollen nicht verblassen. Ich weiß nicht, warum, aber so ist es. Nicht viele Bands erschaffen Alben, die sich über die Jahre hinweg bewähren, bis heute neue Talente, Bands und Musiker beeinflussen und noch immer Kinder dazu inspirieren, zur Gitarre zu greifen. Der Hunger danach ist auch zwanzig Jahre später noch ungebrochen, das beweisen die Größe dieser Konzerte und die Menge verkaufter Tickets. Es ist verrückt, dass beide Werke zwanzig Jahre später noch immer diesen Einfluss haben. Sie spiegeln besondere Momente wider, die wir trotz unseres Talents und stetig steigender Erfahrung nie wiederholen können, selbst wenn wir es versuchen würden. Manchmal funktioniert es einfach so. Das bedeutet nicht, dass man nicht danach streben kann, aber ich glaube nicht, dass es einen weiteren derart besonderen Moment in den Karrieren unserer beiden Bands geben wird wie diese beiden Platten. Es ist eine Ehre und ein Privileg, zusammen mit einer Band zu touren, die versteht, wie wir uns fühlen. Unsere Wege sind so identisch, dass es gut ist, dieses Erlebnis mit einer Band wie Trivium teilen zu können: Sie verstehen genau, woher wir kommen und wie all das passiert ist. Wir haben dieselben Erfahrungen gemacht. Das jetzt gemeinsam zu zelebrieren, ist eine schöne Sache. Ich bin verdammt aufgeregt.

Heafy: Absolut. Auf jeden Fall glaube ich, dass diese beiden Platten dazu beigetragen haben, die Richtung zu bestimmen, in die sich harte Musik weiterentwickelt hat. Dieses Genre ist heute riesig, es ist in der Pop-Kultur verankert. Heutzutage kennt jeder Heavy Metal, nicht nur in Europa. Selbst in den USA gibt es Metal, sogar Underground-Metal. Ich glaube fest, dass das auch an THE POISON und ASCENDANCY liegt. Es gibt eine Handvoll Alben, die dazu beigetragen haben, diesen Weg zu ebnen – das sind zwei davon.

Wenden wir uns mal euch persönlich zu: Ihr seid beide sehr variable Sänger, hattet in eurer Karriere aber phasenweise Probleme mit eurer Stimme. Als Frontmann steht man im Zentrum der Aufmerksamkeit. Wie herausfordernd ist diese Rolle wirklich?

Tuck: Es ist eine unglaubliche Herausforderung, Sänger in einer Band zu sein – egal, in welchem Genre. Es erfordert eine Menge Disziplin. Man muss viel üben. Im Grunde genommen liegt die ganze Last der Show jeden Abend auf den Schultern des Sängers. Daran denkt man nicht unbedingt, wenn es gut läuft. Doch wenn es nicht so gut läuft, spürt man die Schwere dessen, was einem jeden Abend auf den Schultern lastet. Man lernt, damit umzugehen. Man muss diszipliniert sein und dranbleiben. Ich persönlich wollte nie Sänger in einer Band werden, es hat sich einfach so ergeben. Selbst heute noch fühle ich mich nicht hundertprozentig wohl dabei, jeden Abend auf die Bühne zu gehen und mich ins Zentrum des Rampenlichts zu stellen. Ich würde lieber links oder rechts stehen, Gitarre spielen und Hintergrundgesang beisteuern. Das war immer mein Traum. Trotzdem ist es ein großartiger Job und ich würde ihn wahrscheinlich vermissen, wenn er mir weggenommen würde. Es ist unglaublich stressig, aber man lernt, sich anzupassen und professionell zu sein. Es braucht allerdings Zeit und Erfahrung.

Heafy: Als ich der Band beitrat, existierte sie seit zwei Wochen; sie hatten nie zusammen gespielt. Es gab ursprünglich einen Sänger, der aber nach etwa zwei Monaten aufhörte. Wir konnten lange keinen Ersatz finden. Travis (Smith, damaliger Schlagzeuger – Anm.d.A.) war viel größer und furchteinflößender als ich, er hatte Tattoos und Piercings und rauchte Zigaretten. Ich hatte noch nie zuvor in meinem Leben jemanden wie ihn getroffen. Eines Tages sagte er zu mir: „Du wirst ab jetzt singen!" Ich hatte Angst vor ihm und nickte, musste allerdings erst mal herausfinden, wie das überhaupt geht. Eigentlich war ich ab 13, also von 2000 bis 2014, damit beschäftigt, das herauszufinden. Es tat immer irgendwie weh und fühlte sich nicht richtig an, aber ich machte weiter. 2014 verlor ich meine Stimme und musste feststellen, dass ich die ganze Zeit falsch gesungen und geschrien hatte. Also musste ich alles vergessen und mit meinem Gesangslehrer Ron Anderson alles neu lernen. In den folgenden zehn Jahren fragte ich mich ständig, ob ich den Ton treffen und meine Stimme an diesem Abend gut klingen würde. Hatte ich etwas Falsches eingeatmet oder gegessen, stand ich am Tag zuvor zu nah an jemandem mit einer Zigarette? Ich hatte ständig diese Gedanken und war immer in Panik. All das zog sich über zehn Jahre hin, während ich fünf Tage die Woche zwei bis vier Stunden am Tag sang und schrie. Es endete erst vor ein paar Monaten, nach intensiver mentaler Arbeit. Meine Frau, Paulo (Gregoletto, Bassist – Anm.d.A.) und unser Manager hatten alle einen ähnlichen Gedanken: Sie meinten, die „Ascendancy"-Tournee würde besser klingen, wenn ich wie auf Platte schreien und singen würde. Ich wollte erst eine spezielle Live-Technik entwickeln, um das jeden Abend machen zu können. Doch sie sagten: „Hör auf zu denken!" In den letzten zehn Jahren stand ich mir mental selbst im Weg. Nun warf ich diese Gedanken aus dem Fenster und absolvierte ein Training für alles, was ich am Anfang falsch gemacht hatte. Auf magische Weise fand ich dabei den richtigen Ansatz. Seit wenigen Monaten singe und schreie ich zum ersten Mal in meinem Leben ohne Stress. Ich hoffe, das hält auf der Tournee; das wäre fantastisch. In den letzten zehn Jahren habe ich jede einzelne Minute jeder einzelnen Show an meine Stimme gedacht, doch ich glaube, ich habe einen Durchbruch erzielt. Jetzt freue ich mich darauf zu erfahren, ob das stimmt.

Ich glaube, das wird oft unterschätzt. Es ist kein leichter Job, auch wenn man es leicht aussehen lassen muss …

Heafy: Auf jeden Fall. Ich versuche normalerweise immer zu trainieren, selbst wenn ich krank bin. Doch es gibt gewisse Krankheiten, bei denen die Stimme einfach nicht

Foto: A. Ford (FR)

METAL HAMMER 2

Production costs are not subject to discount and AE eligibility. All prices exclude VAT. Includes cooperation label, topic subject to editorial approval.

SECTION | GEAR OF THE DARK

2/1

1/1

2/1 – €**1,200**, 1/1 – €**1,000**
Production costs + media

You will have the opportunity to place your selected topic under the umbrella of our section **“Gear Of The Dark”** on a single or double page in the magazine.

This section focuses primarily on products - equipment, clothing and gadgets - and the stories and people behind them.



Production costs are not subject to discount and AE eligibility. All prices exclude VAT. Includes cooperation label, topic subject to editorial approval.

SECTION | SCENE SPECIAL – NAILS WITH HEADS

2/1

1/1

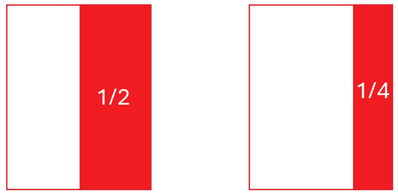
2/1 – €**1,200**, 1/1 – €**1,000**
Production costs + media

Is the metal community **YOUR target audience**? And would you like to draw their attention to **your service, offering or location**?

Then you will find the right place for this in the magazine under the section **"Scene Special – Nägel mit Köpfen."**
There, you can draw attention to yourself in a longer piece of content and convey your **most important messages**.



SECTION | ZOCKER ROCKER



1/2 – €**800**, 1/4 – €**600**
Production costs + media

We **will discuss the current release** of your game in the editorial **“Zocker Rocker"** section!

We highlight the **key features of your offer**[1] and emphasize the most interesting aspects.



Production costs are not subject to discount and AE eligibility. All prices exclude VAT. Includes cooperation label, topic subject to editorial approval.

SECTION SPONSORSHIP

MHB. | MEDIA PRINT



SECTION SPONSORSHIP

Price
€8,900

In METAL HAMMER, we regularly present **longer articles**, known as magazine features, on special **topics handpicked by the editorial team.**

These features can be sponsored by you as **a cooperation partner**. Get your brand and advertising message closer than ever to the editorial content. The following topics are currently planned:

MH 05 / 27: Start of the open-air festival summer
MH 07 / 27: Metal & Inclusion: How metal creates spaces where diversity can be loud
MH 08 / 27: Heavy metal and sustainability: "Green" merchandise and the efforts of major festivals and tour organizers
MH 09 / 27: Follow-up report on Wacken Open Air 2027
MH 10 / 27: Gamescom
MH 12 / 27: Metal cruises (Full Metal Cruise)

See p. 7 for publishing dates. Additional topics available on request!



Prices are not subject to discounts but AE. All prices are exclusive of VAT. Sponsorship subject to editorial approval.

AD SPECIALS



MHB. | MEDIA PRINT

AD SPECIALS | PRICES 2027

SUPPLEMENTS

	Weight	*Price*
Price per 1,000 copies		
a) Shipping edition	up to 20 g	€121
	up to 30 g	€128
	up to 40 g	€132
b) Subscription print run[1]	up to 20 g	€146
	up to 30 g	€165
	up to 40 g	€183

INSERT

Scope	*Price*
4 pages	€124
8 pages	€130
12 pages	€132
16 pages	€136
4 pages	€152
8 pages	€169
12 pages	€183
16 pages	by weight

STICKERS

Type	*Price*
Postcards	€115
Brochures/Other	on request
Product samples	on request
Postcards	€128
Brochures/Other	on request
Product samples	on request

[1]Prices include weight-based postage costs. Additional postage costs for enclosed items measuring 2.5 to 30 mm will be charged separately.
Prices may increase if the nature of the ad specials makes processing difficult and causes additional costs.
All ad specials subject to editorial approval

AD SPECIALS | FORMATS 2027

	SUPPLEMENTS	INSERT	STICKERS
	Total circulation Partial allocation on request Minimum print run 12,000 copies	Total circulation	Total print run
	The current planned print run must be requested four weeks before the first day of sale.		
FORMATS			
Minimum formats	105 mm wide 148 mm high	114 mm wide, 158 mm high Includes 3 mm milling margin and 3 mm head trim	70 mm wide, 90 mm high Distance to trim min. 20 mm Distance to the binding min. 30 mm
Maximum formats	205 mm wide 280 mm high	216 mm wide, 291 mm high Including 3 mm milling margin, 3 mm top and bottom margins and side trim	190 mm wide, 195 mm high Distance to trim at least 20 mm Distance to the binding min. 30 mm
Weight	Maximum weight depending on format and size		
Paper weight		2 pages min. 150 g/m2 4 pages min. 100 g/m2 8 pages min. 100 g/m2 12 pages, min. 56 g/m2 16 pages, min. 56 g/m2	
Processing instructions		Running direction parallel to the spine	Distance from top to bottom edge of adhesive strip min. 148 mm Adhesive tolerance +/-10 mm 2 pages Postcard min. 150 g/m2 4 pages or more min. 52 g/m2

All ad specials subject to editorial approval.

AD SPECIALS | WRAPPED ENVELOPE

Advertisement page 2	Advertisement page 1	COVER PAGE 2

Price
On request.

Advertisement page 1	COVER PAGE 2

Price
On request.

The wrap-around envelope can be booked as a single- or double-sided envelope for **particularly eye-catching advertisment** in METAL HAMMER, including cover page 2.

Inside view

Advertisement page 2	Advertisement page 1	COVER PAGE 2	

Exterior view

	Advertisement page 1	Advertisement page 2

All ad specials subject to editorial approval.

AD SPECIALS | SPECIFICATIONS

DELIVERY ADDRESS

Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG
Peter Reiting
Frankfurter Str. 168
D-34121 Kassel

DELIVERY

14 working days before the first day of sale, free of charge to the printing plant. Ad specials must be delivered in such a way that they can be processed without additional effort.
Pallets and accompanying documents must be marked with the exact number of items and the object title, issue no., year, and advertiser.

In the case of brochures and product samples, acceptance of an order is dependent on the successful completion of a trial run.

To this end, the client must provide the publisher with approximately 50 original samples in their original packaging with the desired display specifications four weeks before the first day of sale. Bulky brochures and product samples must be positioned on the advertising page in such a way that the magazines can be packed crosswise. In the case of inserts that are particularly difficult to process, charges will be calculated based on the product sample rate.

In any case, 10 binding samples with the desired stand specifications must be submitted at least 6 weeks before the first day of sale.

SUBSIDY

A processing subsidy of 2% is required.

RIGHT OF TRANSFER

When setting dates, Mediahouse Berlin reserves the right prefer supplements for sub-areas to supplements for the entire edition or larger occupancy units.

Mediahouse Berlin reserves the right to reject orders for product samples that cannot be easily disposed of with waste paper. If necessary, the costs for separate disposal must be borne by the client.

DIGITAL MEDIA



MHB.

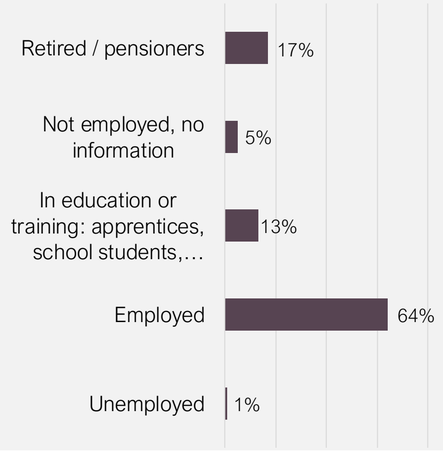
USER DEMOGRAPHY

GENDER

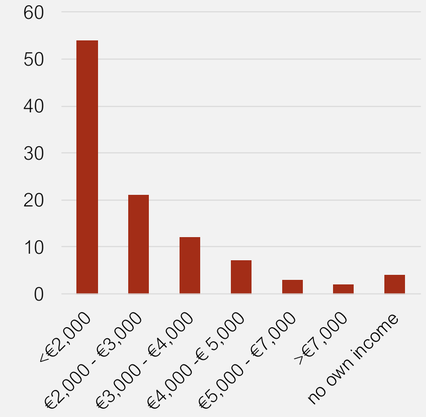


68% men | 32% women

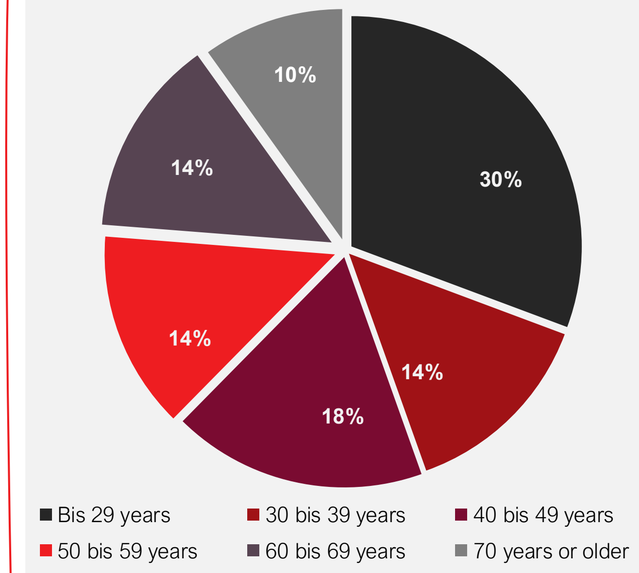
EMPLOYMENT



HOUSEHOLD



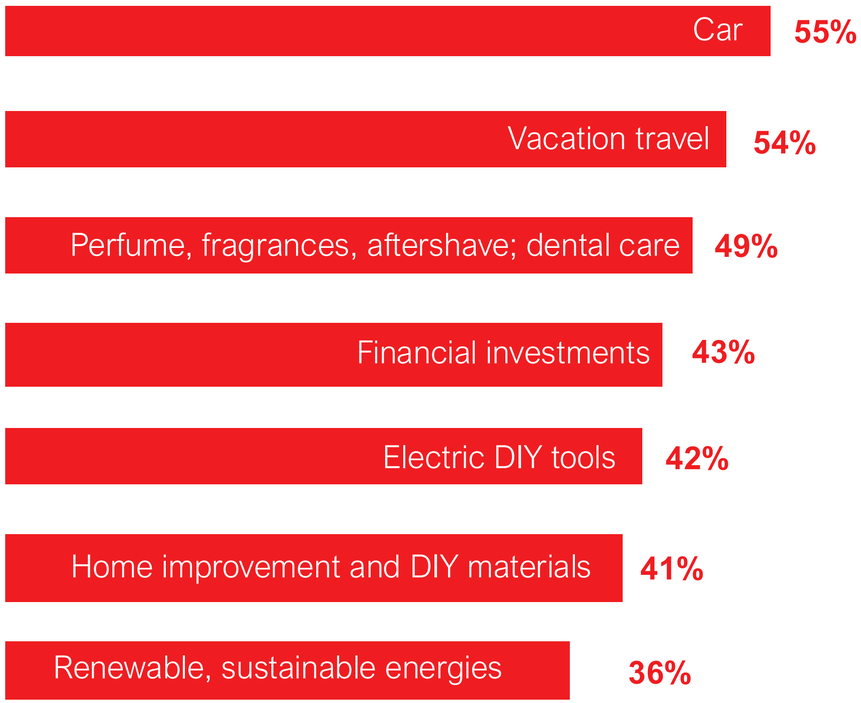
AGE



Source: agma, August 2026

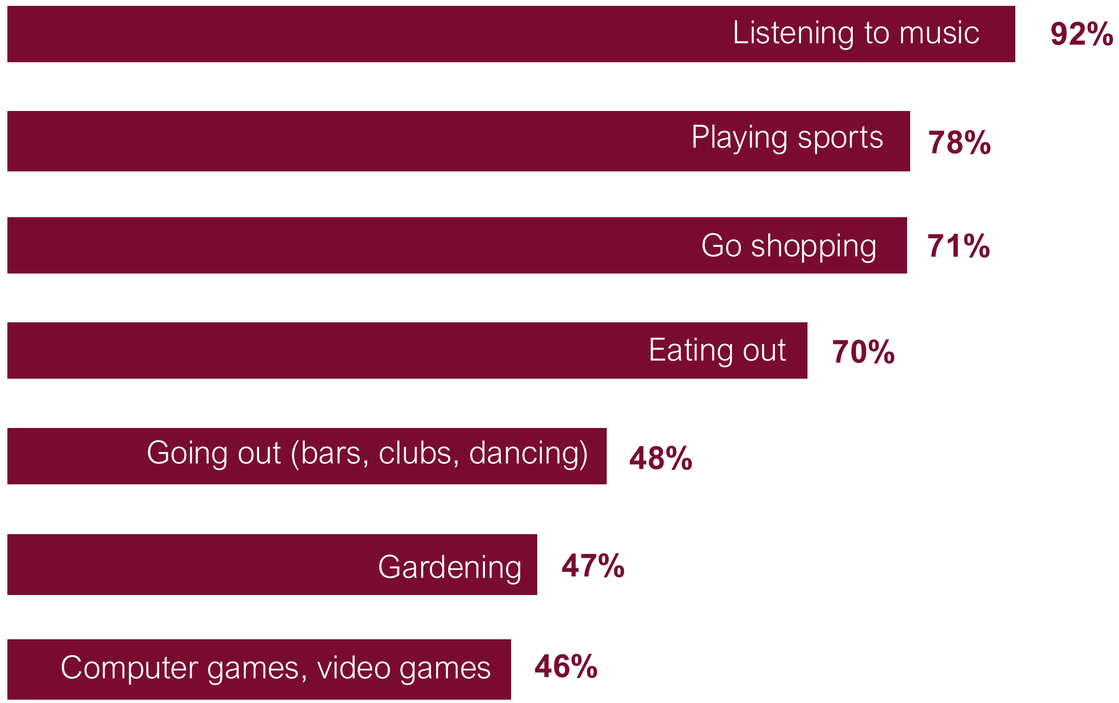
PRODUCT INTEREST

metal-hammer.de users show **strong/very strong product interest** in the following areas:



LEISURE ACTIVITIES

metal-hammer.de users engage with the following topics **at least once a month**:



Source: agma/b4p, August 2026

DISPLAY CPM OVERVIEW

	DESKTOP	MOBIL	RUN OF SITE	HOMEPAGE
SINGLE SPACE	(Content) Sitebar Ad (Wide) Skyscraper Banner 1:1 | 2:1 | 3:1 | 4:1 (Sliding) Medium Rectangle (Sliding) Halfpage Ad Billboard Interscroller Native Ad Click Out Superbanner Cube Ad	Content (Sliding) Ad 2:1 | 1:1 Content Ad 6:1 | 4:1 | 3:1 (Sliding) Medium Rectangle (Sliding) Premium Rectangle Mobile Cube Ad (Sliding) Halfpage Ad Carousel Ad Mobile Horizontal Interscroller AdBundle	*(=ROS | Rotation on the website desktop & mobile)* **€60**	or **ROS + PREMIUM TARGETING** **€80**
MULTI SPACE	Sliding Skin Page Skin (Dynamic) Fireplace Takeover Cinema Ad Wallpaper Value Ad Cinema Ad	Take Over	*(=ROS | Rotation on the website desktop & mobile)* **€90**	or **ROS + PREMIUM TARGETING** **€120**

Ads are displayed on multiple screens, i.e., the booked inventory is delivered between desktop and mobile devices depending on availability.
For surcharges for targeting, see the following chart.
25% surcharge on the gross price for advertising media larger than specified in the technical specifications.

All advertising formats can be viewed in the **SHOWROOM**. Technical specifications can be found under **TECHSPECS**.
The premium targeting segments can be viewed in the **DATA SEGMENT FINDER** (bookability depends on inventory availability).

Prices are eligible for discounts and AE. Minimum booking volume of €3,500

TARGETING SURCHARGES

TECHNICAL TARGETING

GEO TARGETING
(up to 5) Postal codes, cities, states, areas

TIME
Time, day of the week

FREQUENCY CAPPING

CONTEXTUAL TARGETING
Brand safety

Free

BASIC TARGETING

SOCIO TARGETING
Gender, education, age, marital status, HHNE

BASIC INTEREST
Fashion, LOHAS, luxury, city breaks, etc.

CONTEXTUAL TARGETING
Standard segments, brand suitability segments

15% surcharge on the run of site gross CPM

PREMIUM TARGETING

DECISION-MAKER TARGETING
Decision-makers, department, company size, turnover, industry

USER INVOLVEMENT TARGETING[1]

CONTEXTUAL TARGETING
Custom segments

ISP TARGETING[2]

Separate price category – see previous page.

Additional basic targeting is possible here at no extra charge.

[1]Usage and reading behavior, scroll depth and number of articles read,[2] Internet service provider targeting

FIXED PLACEMENTS



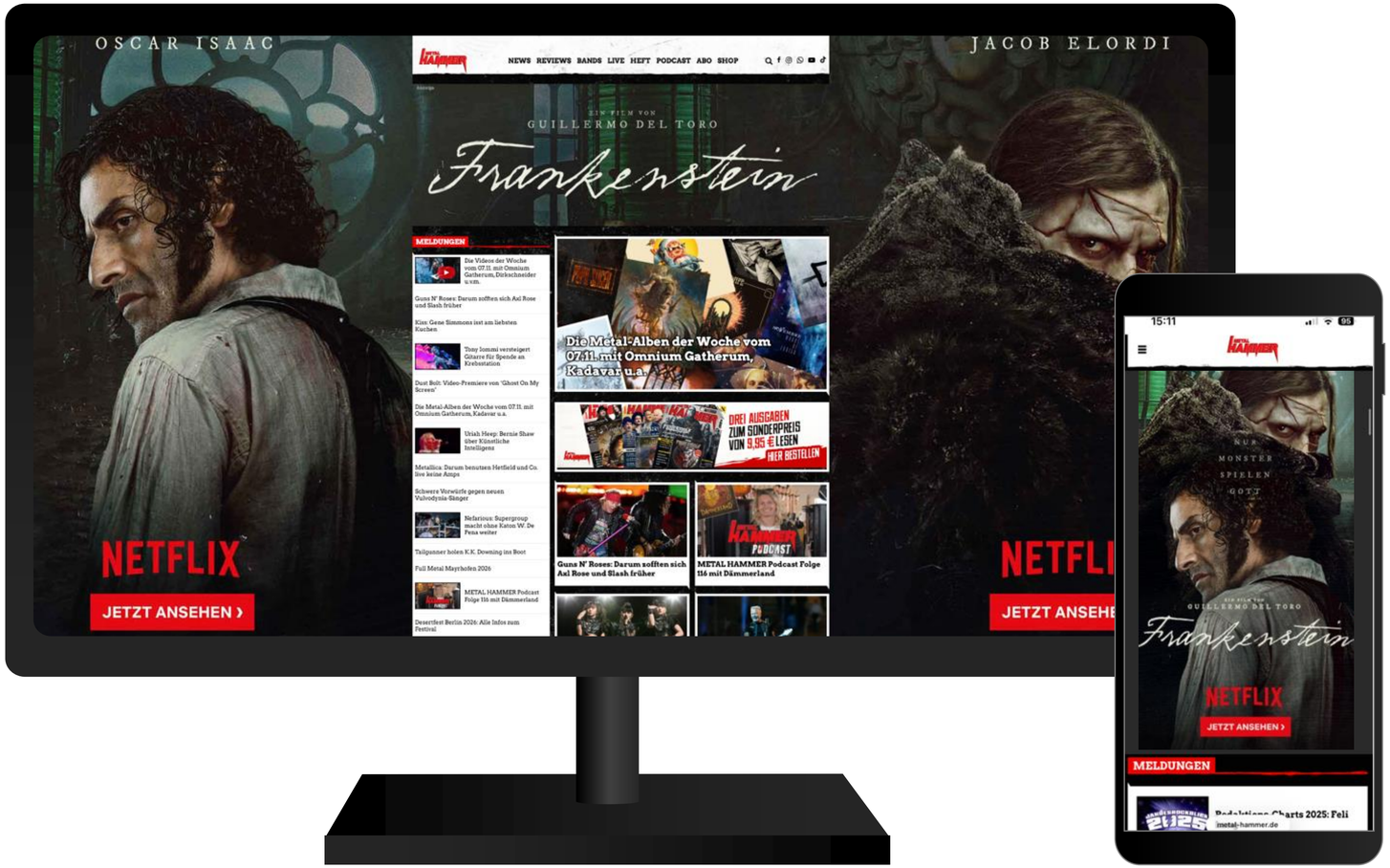
MHB. | DIGITAL MEDIA

WEBSITE SPONSORSHIP

Maximum visibility for one week (Mon-Fri) on metal-hammer.de – your advertising material will be permanently displayed across the entire site, both desktop and mobile, ensuring **exclusive attention** during a period that is particularly relevant for advertising your product or service.

All ad slots outside the content area will be occupied exclusively by your advertising message.
This includes the home page as well as all articles.

1 week | 220,000 AI | **€27,500**



Prices are eligible for discounts and AE.

NATIVE ADVERTISING



MHB. | DIGITAL MEDIA

NATIVE ARTICLE PLUS

Our Native Article Plus allows you to place your message where your target audience actually will take notice.

With **an editorial look and feel**, professionally edited and search engine optimized, your article ensures maximum visibility and a lasting impact. The article is promoted by display banners and native ad placements, including a guaranteed number of impressions (AI).

Benefit from **credible content marketing** that informs, inspires and builds trust.

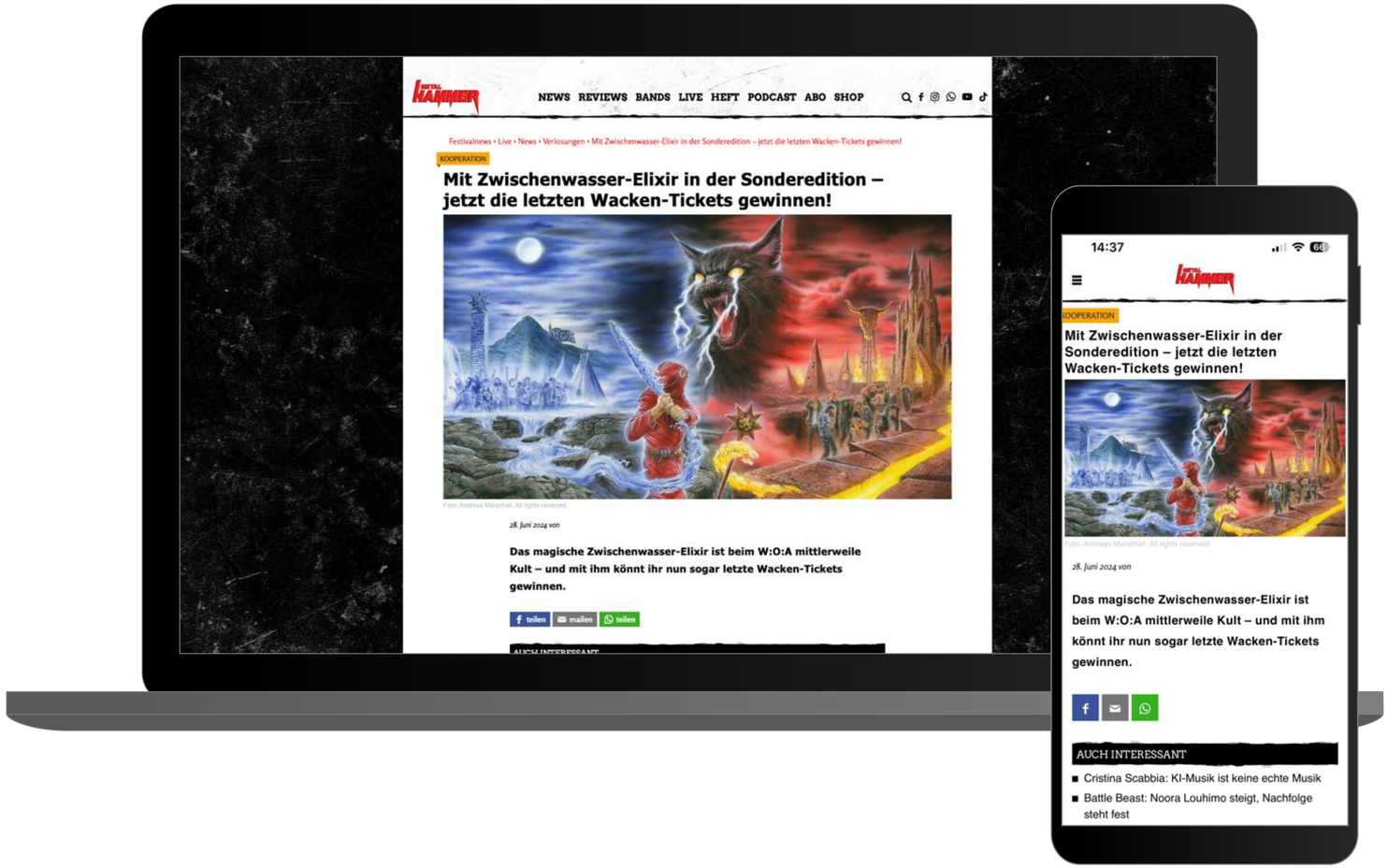
Sample packages:

S

3 weeks | 540,000 AI | **€24,000**

M

4 weeks | 670,000 AI | **€29,000**



Prices are eligible for discounts and AE. Plus production costs: €3,500 (not eligible for discounts or AE) – production costs include article production and banner creation, including 2 correction loops.
Custom packages available upon request. Calculation based on standard display single space and native image/text ad.

NATIVE HUB PLUS

Strengthen your brand presence with a Native Hub – the **exclusive thematic environment for your content**.

Here **you can bundle up to five high-quality native articles** in a **central hub** that provides readers with guidance and positions your brand as a competent expert. The Native Hub is advertised via display banners and native ad placements, with a guaranteed number of impressions (AI).

In the Native Hub, you can present your range of topics **in a clear and sustainable way**. On request, it can also be individually programmed in the so-called Magazine Hub![1]

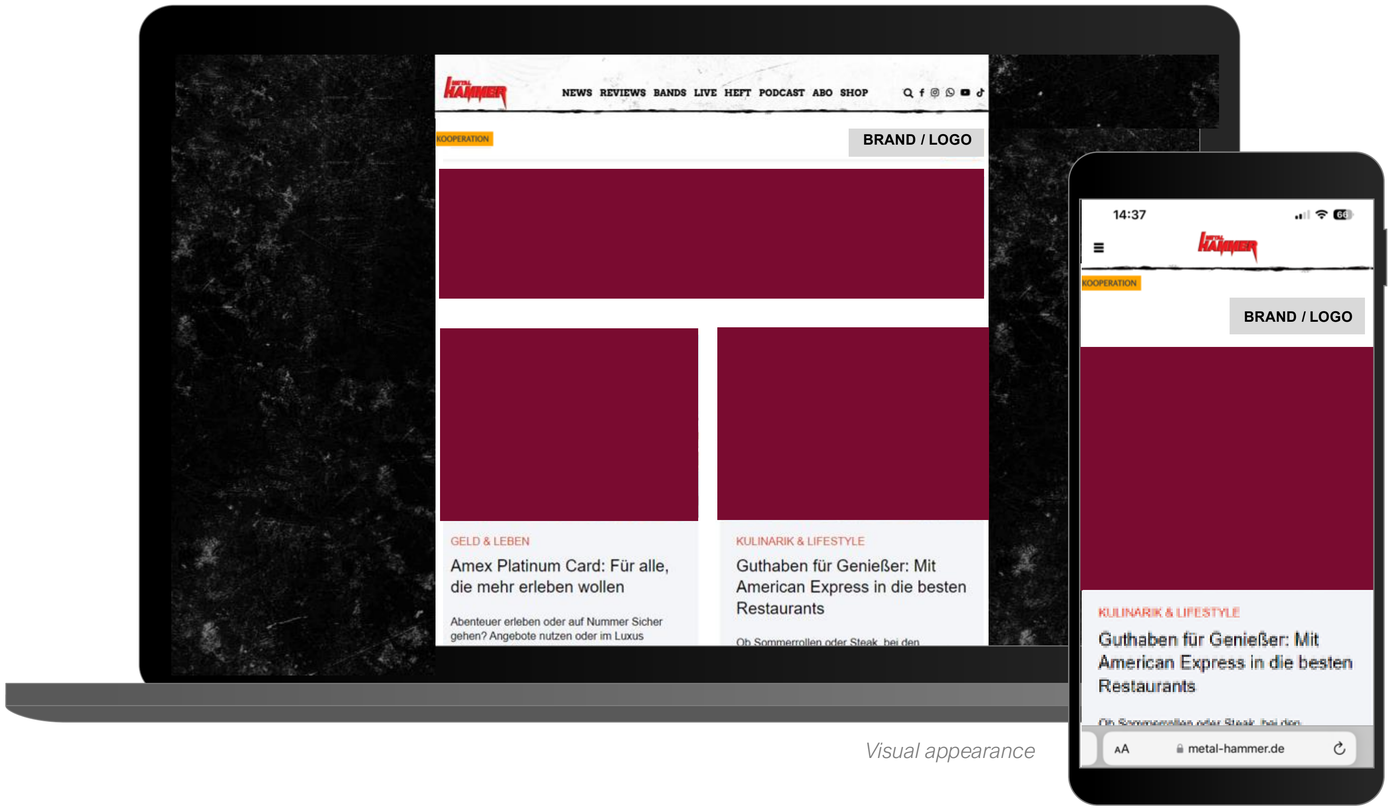
Sample packages:

S

5 weeks | 2-5 native articles | 960,000 AI | **€45,000**

M

8 weeks | 2-6 native articles | 1,200,000 AI | **€56,250**



Visual appearance

Prices are eligible for discounts and AE. Plus production costs: €9,500 for 5 articles plus €750 per additional article (not eligible for discounts or AE) – production costs include article production and banner creation, including 2 correction loops. Individual packages available on request. Calculation based on standard display single space and native image/text ad.

[1] Magazine Hub production costs available on request.

BRAND GALLERY

With the Brand Gallery, you can go beyond classic native articles: in addition to text, you can **enhance** your content with **images, videos, audio streams, and infographics**. This creates an **interactive reading experience** that visually reinforces your message and anchors your brand in the reader's memory. The Brand Gallery is advertised via display banners and native ad placements, with a guaranteed number of impressions (AI).

It's ideal for **presenting complex topics in an exciting way** and inspiring your target group with emotional storytelling.

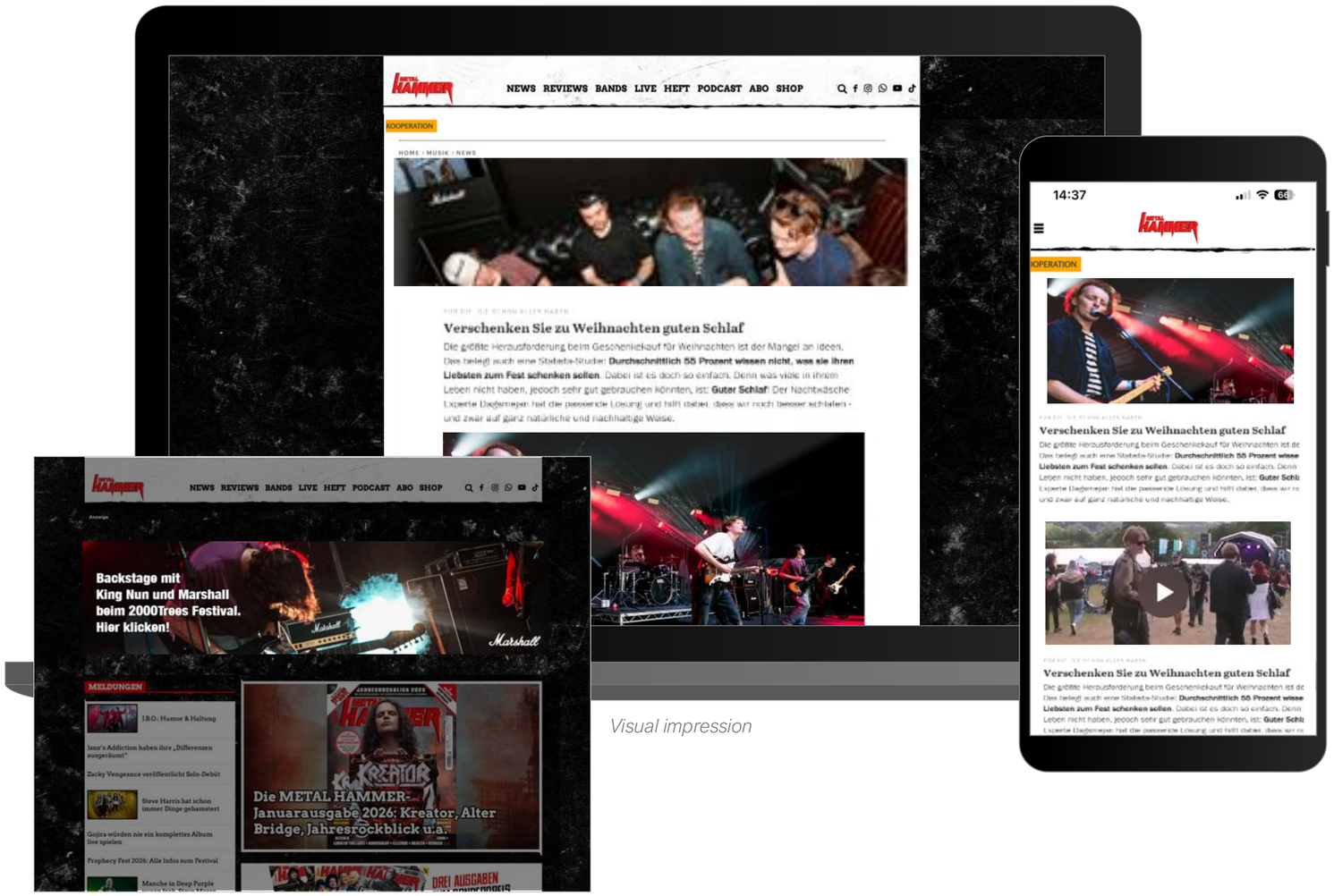
Sample packages:

S

3 weeks | 540,000 AI | **€24,000**

M

4 weeks | 670,000 AI | **€29,000**



Visual impression

Prices are discountable and AE-eligible. Plus production costs: €3,500 (not discountable and not AE-eligible) – production costs include article production and banner creation, including 2 correction loops.
Individual packages available on request. Calculation based on standard display single space and native image/text ad.

BRAND STORY PLUS

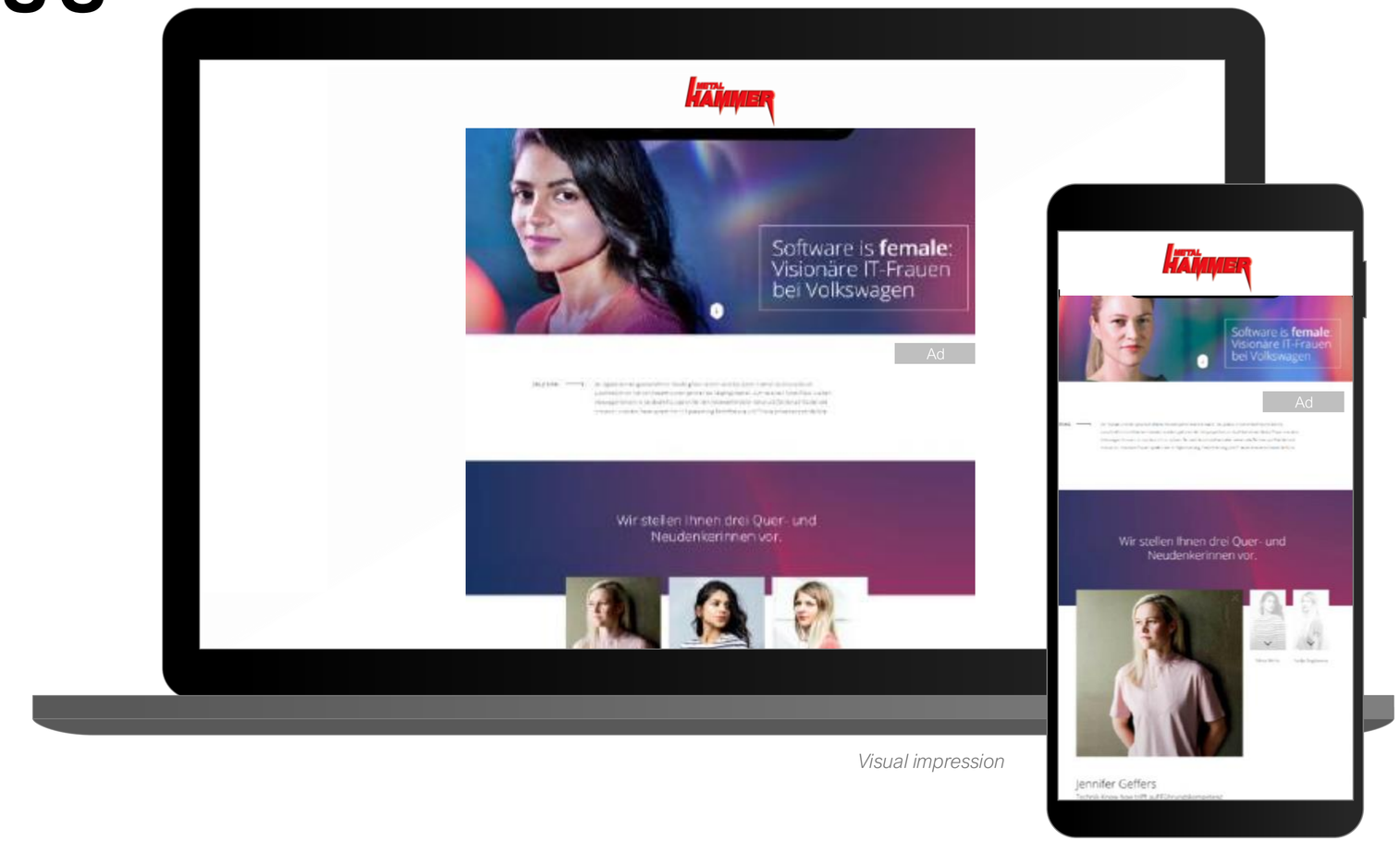
Storytelling with journalistic narrative expertise—that's what sets our **premium product** Brand Story apart! Credible, entertaining, and informative advertising.

We generate genuine emotions, and your advertising message stays **in the minds of users** with your individual story. The Brand Story is advertised via display banners and native ad placements, with a guaranteed number of impressions (AI).

Your message is presented in a **unique design** as part of a microsite, ensuring maximum brand impact.

Sample package:

8 weeks | 1,540,000 AI | **€70,000**

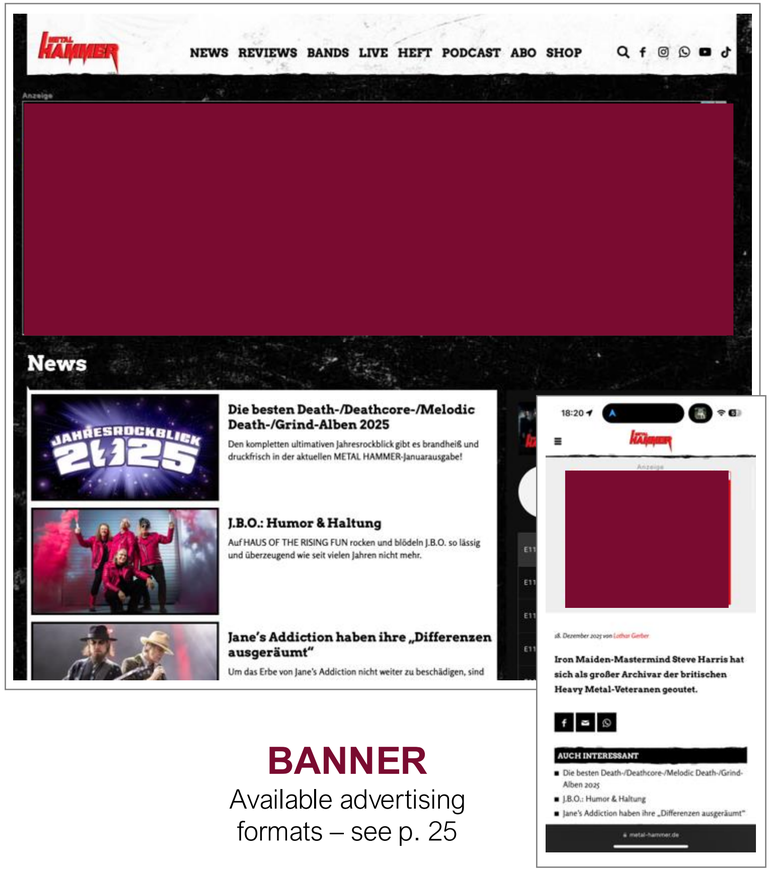


Visual impression

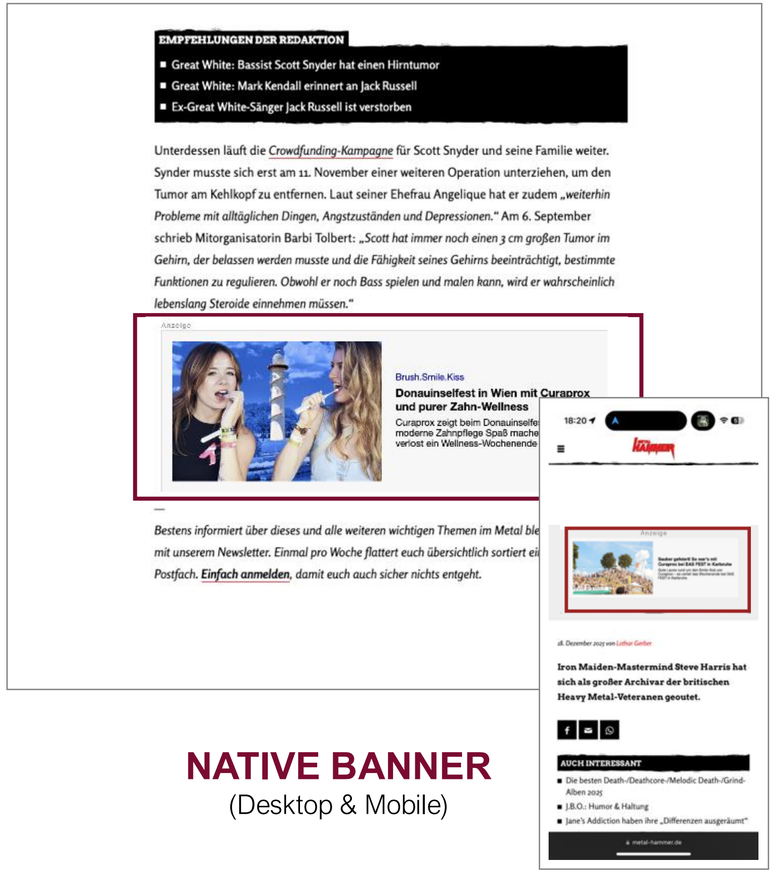
Prices are discountable and AE-eligible. Plus production costs: from €12,500 (not discountable and not AE-eligible) – production costs include article production and banner creation, including 2 correction loops. Individual packages available on request. Calculation based on standard display single space and native image/text ad.

BANNER DELIVERING ADVERTISING REACH

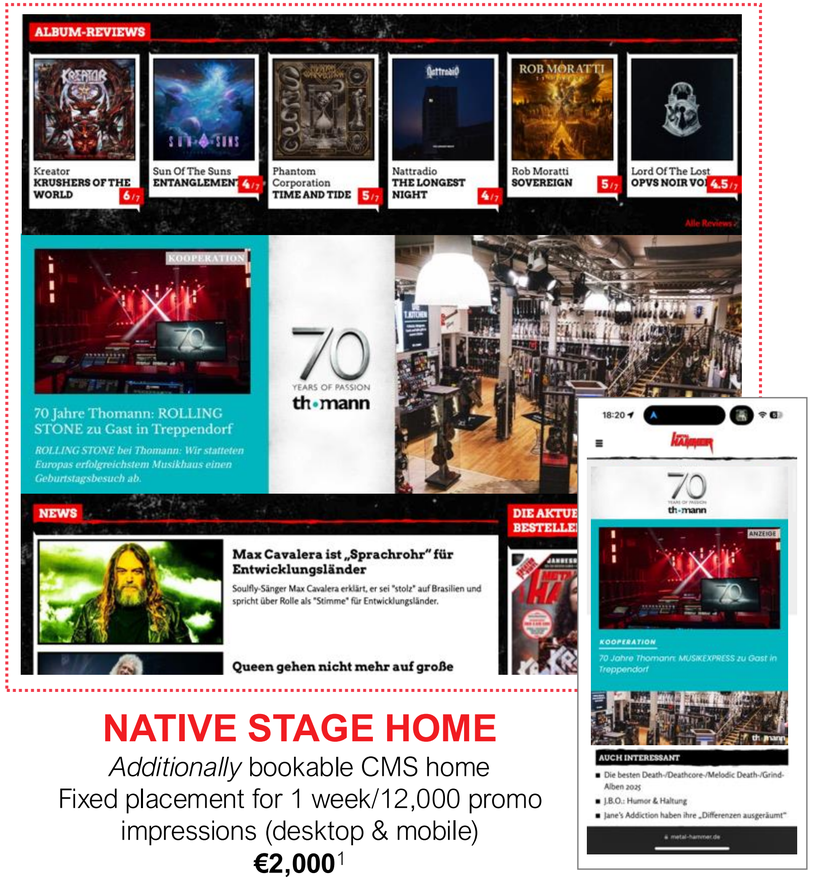
All native products (Native Article Plus, Native Hub Plus, Brand Gallery, and Brand Story Plus) gather the guaranteed reach (in Ad Impressions) as stated on the respective product charts through (native) banner. These are, by default, as follows :



BANNER
Available advertising formats – see p. 25



NATIVE BANNER
(Desktop & Mobile)



NATIVE STAGE HOME
Additionally bookable CMS home
Fixed placement for 1 week/12,000 promo impressions (desktop & mobile)
€2,000[1]

[1]Price is discountable and AE-eligible. Plus production costs: €500 (not discountable and not AE-eligible), duration: 1 week

NEW: DEEP INTEGRATION

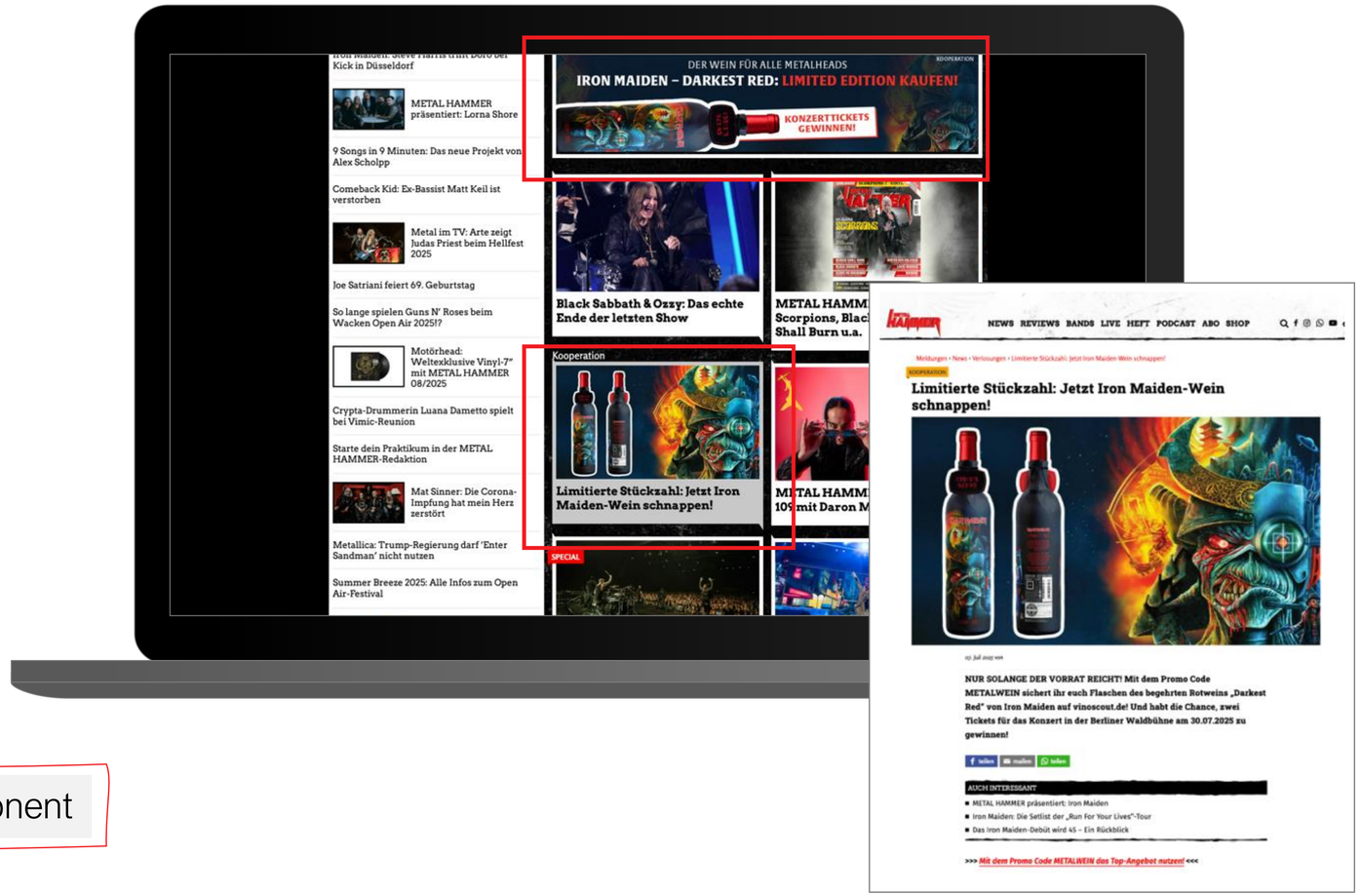
In addition to maximised native integration, you‘d also like a performance-driven component?

A google-indexed **performance integration** is perfect for focusing directly on the sale of a product:
Your product is presented in a customized text article and positioned for maximum sales optimization, including a shop link.

Media assets include CMS placements, on the homepage and on article pages, as well as on social media to drive traffic and ensure maximum attention for your campaign!

With **a fixed price (base price) and performance components on top,** this model offers maximum flexibility!

Sample package:



4 weeks | Fixed fee of at least **€10,000** | plus performance component

Plus production costs of €2,000. Fixed price (base price) and performance component are not eligible for discounts or AE. Plus production costs (not eligible for discounts or AE). Performance component cannot be offset against the base price. Deep integration subject to editorial approval.

SOCIAL MEDIA



MHB. | DIGITAL MEDIA

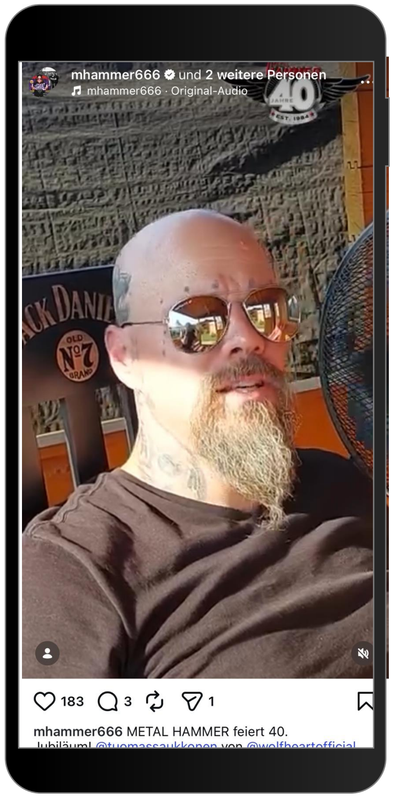
MULTICHANNEL VIDEO TIMELINE POST

INSTAGRAM · FACEBOOK · TIKTOK · YOUTUBE SHORTS

Reach the ROLLING STONE Germany community with your brand message across our social media channels – optionally as a collaborative post on Instagram and Facebook.
From event coverage and interviews to product showcases, we develop tailored social content, tell your brand story and publish it on our channels as clearly labelled advertising.

Optional co-branding partnership:
ROLLING STONE is visibly integrated into the communication – for example, as “powered by ROLLING STONE”.

Concept development and production by Mediahouse Berlin.



4.000 € | Production costs depend on the concept and scope of work

Preise sind rabatt,- und AE-fähig. Vorbehaltlich redaktioneller Freigabe. Zzgl. Produktionskosten: ab 1.000 € (nicht rabatt– und nicht AE-fähig)

SPONSORED POST | FOCUS: BRANDING

FACEBOOK & INSTAGRAM

Place your message via sponsored social media posts on METAL HAMMER's channels – optionally including a brand handshake.

Your post is delivered to your **defined target audience** using precise targeting and includes a call-to-action button linking either to your digital offering or to booked native content on metal-hammer.de.

The sponsored post is designed with a **branding focus** and aims to generate **maximum** reach and impressions within the target audience.



Image | 2 weeks | 500,000 AI | **€4,000**

Video | 2 weeks | 400,000 AI | **€4,000**

Prices are subject to discounts and AE. Image or video and text must be provided. Wording subject to editorial approval.

SPONSORED POST | FOCUS: PERFORMANCE

FACEBOOK & INSTAGRAM

Place your message via sponsored social media posts on METAL HAMMER' channels – optionally including a brand handshake.

Your post is delivered to your **defined target audience** using precise targeting and includes a call-to-action button linking either to your digital offering or to booked native content on musikexpress.de.

The performance-focused sponsored post is **optimized for link clicks** and **guarantees** a defined number of **clicks** to your digital offering or booked native content, while also ensuring reach for your message.

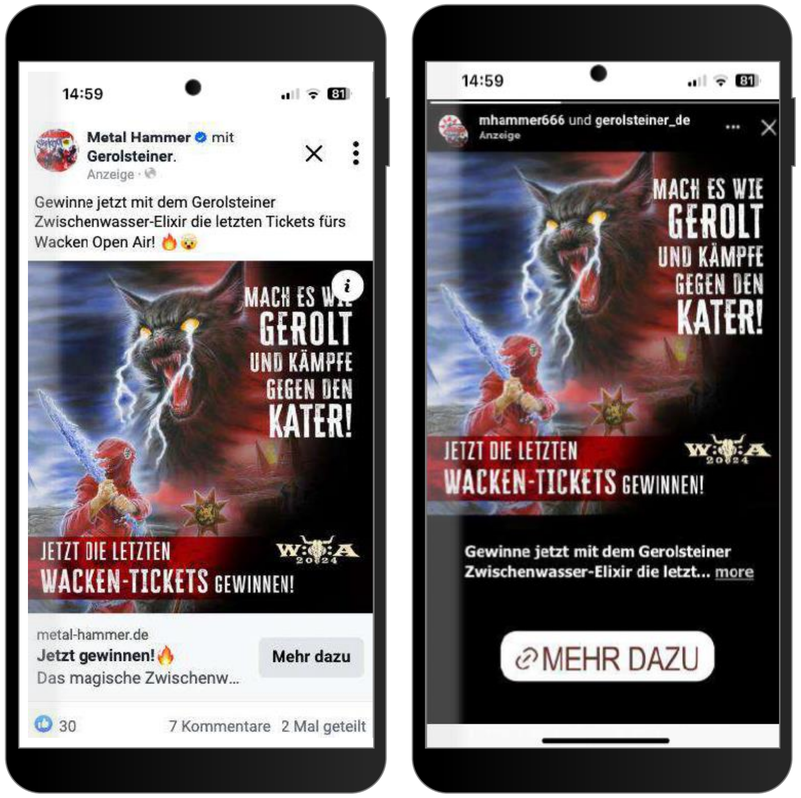


Image *or* video | 2 weeks | 100,000 AI | 500 clicks | **€4,000**

Price is discountable and AE-eligible. Image or video and text must be supplied. Wording subject to editorial approval.

SPONSORED POST

WHATSAPP

This is where you'll find **METAL HAMMER's most loyal brand fans!**

Your advertising message will appear **directly between editorial posts** on the[1] channel – with immediate user response possible (via emojis/shares)!

Posts with **interactive elements** (e.g., voting) for greater engagement are also possible at no extra charge!

Image or Video | 85,000 followers | **€3,800**



[1]Marked as an advertising cooperation. Price is discountable and AE-eligible. Image or video and text must be provided. Wording subject to editorial approval.

AUDIO, VIDEO & NEWSLETTER

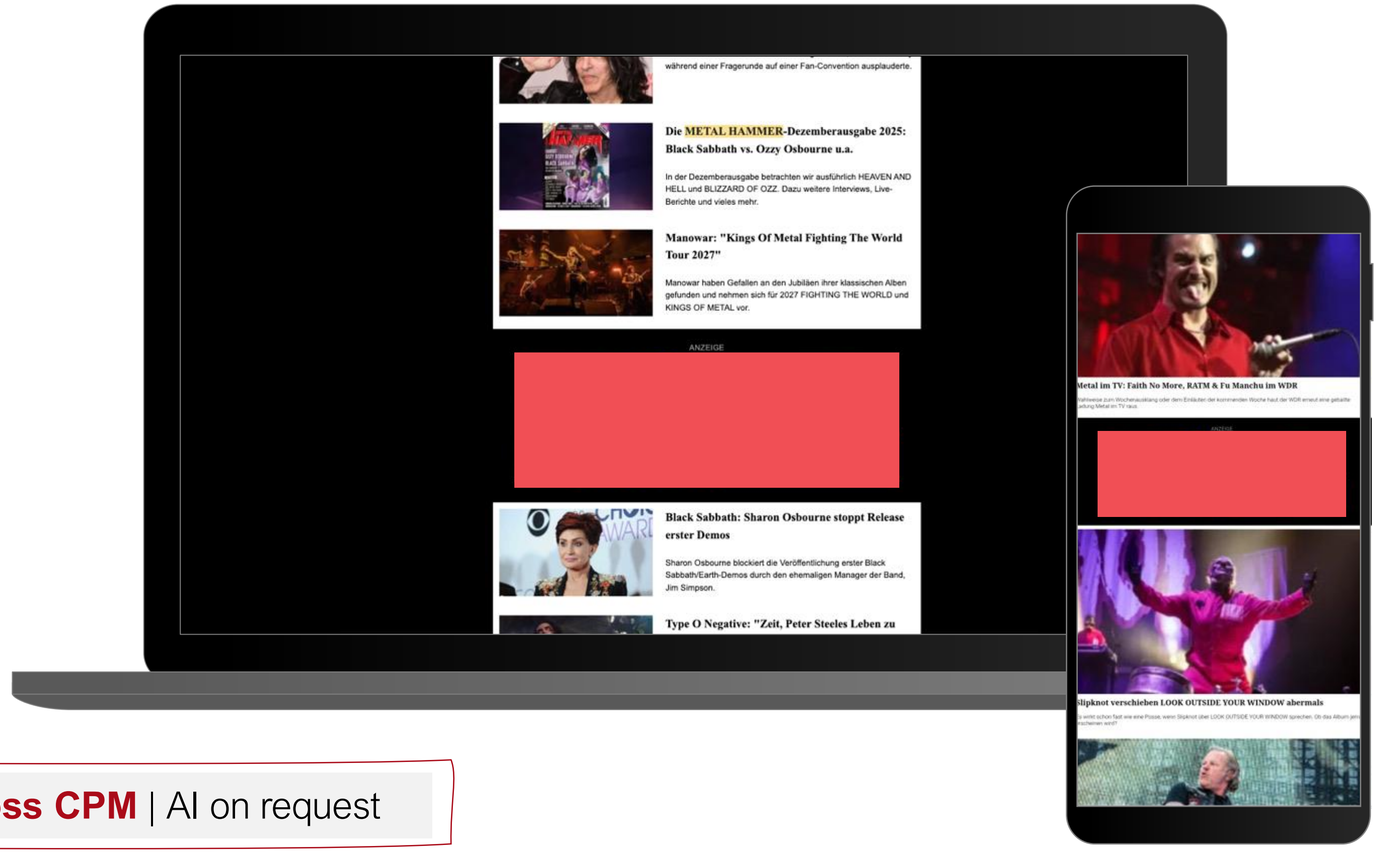


MHB. | DIGITAL MEDIA

NEWSLETTER BREAKING AD

The **METAL HAMMER newsletter is published weekly** and reaches 13,900 subscribers at[1], targeting an interested and engaged audience that identifies with the brand and its content.

Your advertising is integrated between editorial content, allowing you to benefit from **the trust in the content** and **existing brand loyalty**.



Breaking Ad | Volume booking | min. 4 weeks | **€60 gross CPM** | AI on request

[1]As of Aug. 2026. Price is discountable and AE-eligible. Breaking Ad (600px x 200px) must be delivered. Minimum booking volume for newsletter booking without additional media components: €3,500.

PODCAST INTEGRATION

According to a survey conducted by in August 2025, **almost half of Germans** (**49%**) **listen to podcasts from time to time**.
27% of podcast users spend up to an hour per week listening to podcasts, while 14% listen for three to five hours.[1]

With our ever-growing music scene podcast **METAL HAMMER Podcast,** hard rock and heavy metal fans can find weekly inspiration for their ears!

Sample booking volumes (as part of a cross-media package):

Audio spot[2] | up to 20 sec. | midroll & postroll | 6 weeks | 10,000 AI | **€600**

Native audio spot[3] | up to 30 sec. | preroll | 4 weeks | 10,000 AI | **€1,200**



[1]Bitcom Research, bitcom.org, August 2025;[2] Spots must be delivered;[3] Native ad produced by iq, production costs: €1,000; Prices are eligible for discounts and AE. Minimum booking volume for podcast-only bookings without additional media components: €3,500.

POP CULTURE BRAND ROTATION

Take advantage of the full reach and **pop culture power** of all podcasts by Rolling Stone, Musikexpress and Metal Hammer!

Place your ad in our podcast episodes for **6 weeks based on volume,** or opt for a spoken host read ad to **maximize** listener **attention**!



Exemplary booking volumes:

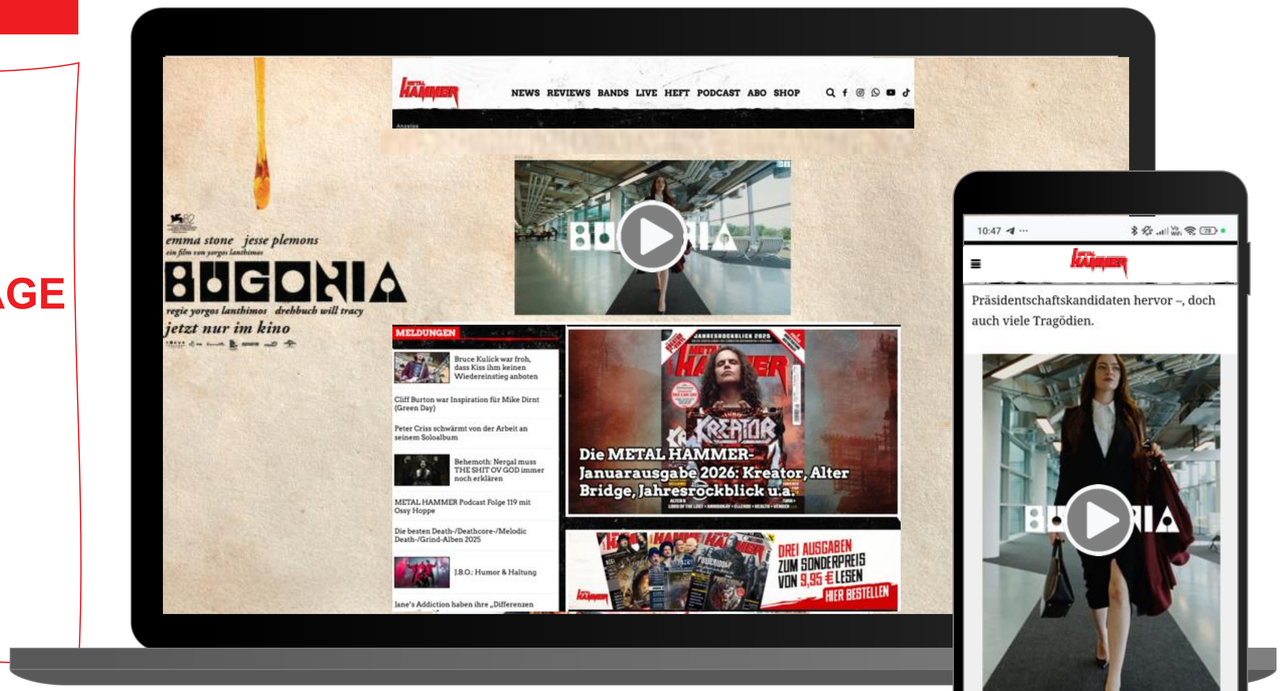
Audio spot[1] | up to 20 sec. | midroll & postroll | 8 weeks | 50,000 AI | **€2,250**

Native audio spot[2] | preroll up | to 30 sec. | 6 weeks | 40,000 AI | **€4,000**

[1]Spots must be delivered;[2] Native ad produced by iq, production costs: €1,000.
Prices are eligible for discounts and AE. Minimum booking volume for podcast-only bookings without additional media components €3,500

INPAGE VIDEO FORMATS

	AD FORMATS	RUN OF SITE	HOMEPAGE
MOBILE	In-text horizontal video ad Horizontal Video Interscroller Vertical Video Sitebar Ad	*(=ROS | Rotation on the website desktop & mobile without targeting)* **€60**	**€80**
DESKTOP	Movie Ad In-text horizontal video ad In-text vertical video ad Horizontal Video Interscroller Mobile Vertical Video Interscroller Video Branding Ad*		



Video Branding Ad

Mobile Vertical Video Interscroller

Ads are displayed on multiple screens, i.e., the booked inventory is delivered between desktop and mobile devices depending on availability.

All advertising formats can be viewed in **the SHOWROOM**. Technical specifications can be found under **TECHSPECS**.

Prices are eligible for discounts and AE. Minimum booking volume of €3,500. *Video Branding Ad + 50% multi space surcharge

HOME VIDEO STAGE

Your video content **presented in an eye-catching way** on the metal-hammer.de homepage!

The exclusively customizable space in the editorial environment of the METAL HAMMER homepage is **integrated via CMS** and is therefore a special feature that can only be booked and implemented in collaboration with METAL HAMMER.

Ideal for **event activations, brand presentations,** or references to livestreams in an eye-catching position.

1 week | 12,000 promo impressions | **€3,000**



Price is discountable and AE-eligible. Plus production costs of €500.

FORMATS



MHB. | MEDIA DIGITAL

METAL HAMMER ORIGINALS

STORYTELLING MADE FOR BRANS

Metal expertise, journalistic credibility and close ties to bands and the scene. That’s how we tell stories that go beyond individual releases.
We develop formats for multiple platforms from the very beginning—across print, digital, audio, video and live, each with its own distinctive storytelling approach.

POTENTIAL PARTNERSHIPS
- Presenting or season partner
- Brand and product integration
- Extended reach across selected METAL HAMMER channels

FORMAT EXAMPLE · SPOT ON
In the social video format “Spot On,” the METAL HAMMER editorial team asks metal artists one question.

FIRST-SEASON PARTNER
Help launch new formats and be part of the first season at attractive introductory rates.

From €5,000



MHB.

Mediahouse Berlin GmbH
Mehringdamm 33
10961 Berlin

+49 (0) 30 3 08 81 88 – 0
info@mediahouse-berlin.de
mediahouse-berlin.de
linkedin.com/company/mediahouse-berlin

STEFFI LIEBENOW
Head of Music
Sales & Marketing
+49 172 45 85 620
steffi.liebenow@mediahouse-berlin.de

JAN LINNEMANN
Brand Manager Digital
+49 151 67 71 08 64
jan.linnemann@mediahouse-berlin.de

CHARLOTTE JANNING
Marketing & Disposition
+49 175 20 70 438
charlotte.janning@mediahouse-berlin.de

NINA FORKEFELD
Brands & Partnerships
+49 160 946 780 10
nina.forkefeld@mediahouse-berlin.de

dispo@mediahouse-berlin.de | sales@mediahouse-berlin.de | pr-news@mediahouse-berlin.de



iq digital media marketing gmbh
DIGITAL VERMARKTUNG
Toulouser Allee 27
40211 Düsseldorf

+49 211 887 2625

MEDIA-AGENTUREN:
agency-sales@iqdigital.de

UNTERNEHMEN:
client-sales@iqdigital.de

PR: pr@iqdigital.de

REGIONALE ANSPRECHPARTNER:
iqdigital.de/Ueber-uns/Kontakt

iq media marketing gmbh
PRINT VERMARKTUNG
Toulouser Allee 27
40211 Düsseldorf

+49 211 887 1302

DISPOSITION:
dispo.musikexpress@iqm.de
dispo.rollingstone@iqm.de
dispo.metalhammer@iqm.de

REGIONALE ANSPRECHPARTNER:
iqmedia.de/kontakt



WIR SIND FÜR SIE DA → SALES NATIONAL

Oliver Adrian
Sales Director National
Telefon +49 69 2424408
oliver.adrian@iqm.de

Oliver Mond
Senior Account Manager
Telefon +49 69 2424 4536
oliver.mond@iqm.de

Sandra Rasch
Senior Account Manager
Telefon +49 211 8871303
sandra.rasch@iqm.de

Eva-Maria Guckes
Sales Consultant
Telefon +49 69 24 24 4511
eva-maria.guckes@iqm.de

Anne Sasse
Senior Account Manager
Telefon +49 89 545907 15
anne.sasse@iqm.de

Carsten Thum
Senior Account Manager
Telefon +49 69 2424 4126
carsten.thum@iqm.de

Daniel Weidenfeller
Senior Account Manager
Telefon +49 69242443
daniel.weidenfeller@iqm.de

Yvonne Lau
Sales Consultant
Telefon +49 40 30183 157
yvonne.lau@iqm.de

Sandra Oerke
Senior Account Manager
Telefon +49 40 30183 194
sandra.oerke@iqm.de

Natalie Wesemann- Otte
Senior Account Manager
Telefon +49 211 887 1319
natalie.wesemann-otte@iqm.de

Ulrike Kriechhammer
Senior Account Manager
Telefon +49 211 887 1360
ulrike.kriechhammer@iqm.de

Birgitt Mönnich
Sales Consultant
Telefon +49 40 30183 102
birgitt.moennich@iqm.de

Susanne Janzen
Senior Account Manager
Telefon +49 211 887 2344
susanne.janzen@iqm.de

Nicole Wiedemann
Senior Account Manager
Telefon +49 160 9909 3860
nicole.wiedemann@iqm.de

Barbara Fuß
Sales Consultant
Telefon +49 211 887 1355
barbara.fuss@iqm.de

IQMEDIA.DE

CONTACT → SALES INTERNATIONAL

Darwin Santo
Director New Business International
Telefon +49 211 887 2371
darwin.santo@iqm.de

Hanna Underberg
Sales Manager International
Telefon +49 160 9770 8048
hanna.underberg@iqm.de

Bettina Goedert
Senior Sales Manager International &
Lead of International Marketing &
Transformation
Telefon +49 211 887 1336
bettina.goedert@iqm.de

Or our Worldwide network of international representatives
refer to: www.iqmedia.de/contact

IQMEDIA.DE