

Anlage 1 MusikfachhAusbV — (zu § 4 Absatz 1 Satz 1)

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin

Verordnung über die Berufsausbildung zum Musikfachhändler/zur Musikfachhändlerin
Stand: 10.06.2019 (konsolidierte Textfassung, kein amtliches Inkrafttretensdatum)

(Fundstelle: BGBl. I 2009, 658 - 665) – Sachliche Gliederung –

Lfd. Nr. Teil des Ausbildungsberufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1 2 3

1 Beratung, Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1)

1.1 Produkte und Dienstleistungen im Musikfachhandel (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.1)

a) Warenbereiche und Dienstleistungen im Musikfachhandel, insbesondere der Sortimente Musikalien, Musikinstrumente und Tonträger, unterscheiden
b) Kunden über Sortimente im Ausbildungsbetrieb informieren
c) Eigenschaften, Ver- und Anwendungsmöglichkeiten von Waren der Sortimente unter Berücksichtigung ökologischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte darstellen; Informationsquellen zur Aneignung von Warenkenntnissen nutzend
d) Fachausdrücke und handelsübliche Bezeichnungen für Waren der Sortimente anwendend
e) Unterschiede von Herstellermarken und Handelsmarken im Verkaufsgespräch erläutern
f) Trends und innovative Ansätze beobachten sowie für die Sortimentsgestaltung und als Verkaufsargument nutzen

1.2 Kunden- und dienstleistungsorientiertes Verhalten (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.2)

a) die Rolle des Verkaufspersonals für eine erfolgreiche Handelstätigkeit erläutern und bei der eigenen Aufgabenerfüllung berücksichtigen
b) Anforderungen und Aufgaben einer erfolgreichen Verkaufstätigkeit darstellend
c) durch eigenes Verhalten zur Kundenzufriedenheit und -bindung beitragen

1.3 Kommunikation mit Kunden (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.3) a) auf Erwartungen und Wünsche der Kunden hinsichtlich Waren, Beratung und Service eingehen
b) auf Kundenverhalten situationsgerecht reagierend
c) im Kundengespräch sprachliche und nichtsprachliche Kommunikationsformen berücksichtigend
d) Fragetechniken einsetzend
e) Gesprächsführungstechniken bei Informations-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen anwendend
f) auf Kundeneinwände und Kundenargumente verkaufsfördernd reagierend
g) Konfliktursachen feststellen, Konfliktlösungen im Beratungsgespräch entwickeln und anwendend
h) zur Vermeidung von Informations- und Kommunikationsstörungen beitragen
i) Ergänzungs-, Ersatz- und Zusatzartikel anbieten

1.4 Kundenberatung, Musikgeschichte (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.4) a) Sonderfälle beim Verkauf bearbeiten, dabei rechtliche und betriebliche Vorschriften anwendend
b) Kundentypen und Verhaltensmuster unterscheiden, in Verkaufsgesprächen individuell nutzend
c) Kaufmotive und Wünsche von Kunden ermitteln und nutzen
d) in Verkaufs- und Beratungsgesprächen fachbezogene Waren vorführen und über qualitäts- und preisbestimmende Merkmale informierend
e) Epochen der Musikgeschichte bei der Beratung berücksichtigend
f) Wissen über Musikgattungen und -formen, insbesondere Musikrichtungen der klassischen und populären Musik, bei Information und Beratung nutzend
g) in Verkaufsgesprächen Aspekte der Notenlehre berücksichtigend

1.5 Kassieren und Kassenabrechnung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.5) a) Kassieranweisung beachten
b) Kasse vorbereiten, kassieren, bare und unbare Zahlungen abwickeln, Preisnachlässe berücksichtigend
c) Kaufbelege erstellend
d) Kasse abrechnen, Kassenbericht erstellen, Einnahmen und Belege weiterleitend
e) Ursachen für Kassendifferenzen feststellend
f) Umtausch und Reklamation kassentechnisch abwickeln

1.6 Serviceleistungen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.6) a) Serviceleistungen zur Förderung der Kundenzufriedenheit und -bindung anbieten
b) an der Entwicklung von Serviceleistungen mitwirken, Kooperationspartner einbeziehend
c) Kataloge und Nachschlagewerke für Beratung und Verkauf nutzen

1.7 Beschwerde, Reklamation und Umtausch (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.7)

a) Beschwerde, Reklamation und Umtausch unterscheiden; rechtliche Bestimmungen und betriebliche Regelungen anwendend
b) Beschwerde, Reklamation und Umtausch entgegennehmen und bearbeiten
c) Beschwerde, Reklamation und Umtausch als Elemente einer kundenorientierten Geschäftspolitik nutzen

1.8 Anwenden einer Fremdsprache bei Fachaufgaben (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 1.8)

a) fremdsprachige Fachbegriffe anwendend
b) fremdsprachige Informationsquellen aufgabenbezogen auswertend
c) Auskünfte in einer Fremdsprache erteilen

2 Marketing und Vertrieb (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2)

2.1 Werbemaßnahmen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.1) a) bei Werbemaßnahmen Arten, Ziele, Aufgaben und Zielgruppen der Werbung unterscheiden
b) Werbemittel und Werbeträger des

Ausbildungsbetriebes unter Berücksichtigung des rechtlichen Rahmens und der aktuellen Informations- und Werbemöglichkeiten in der Musikbranche einsetzen

2.2 Warenpräsentation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.2) a)Waren verkaufswirksam präsentieren, Dekorationsmittel einsetzenb)Angebotsplätze nach Absatzgesichtspunkten beurteilen, Waren platzieren

2.3 Verkaufsförderung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.3) a)bei der Planung und Auswertung von verkaufsfördernden Maßnahmen mitwirken, verkaufsfördernde Maßnahmen durchführenb)Kunden Messeneuheiten und Produktneuentwicklungen vorstellen, verkaufsfördernde Maßnahmen für diese Produkte initiieren

2.4 Vertriebswege (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.4) a)Vertriebswege im Musikfachhandel sortimentsbezogen unterscheidenb)Vor- und Nachteile von E-Commerce aus Sicht von Unternehmen und Kunden beurteilenc)Einsatz von E-Commerce für das Unternehmen prüfen, rechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigen

2.5 Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrecht (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.5) a)Kunden über Vorschriften des Urheber-, Leistungsschutz- und Verwertungsrechts im Musikfachhandel informierenb)Aufführungs- und Vervielfältigungsrechte von Musik beachtenc)über Lizenzen und Verwertungsgesellschaften informierend)Kunden über die Folgen von Verstößen informieren

2.6 Märkte und Zielgruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 2.6) a)Musikmarkt analysieren, nationale und internationale Entwicklungen berücksichtigendb)Einflüsse externer Faktoren, insbesondere von Mode, Freizeit, Sport und Massenmedien, auf die Entwicklung von Musiktrends beurteilenc)bei der Marktbeobachtung mitwirken, insbesondere Preise, Leistungen und Konditionen von Wettbewerbern vergleichend)Informationsquellen für die Erschließung von Zielgruppen und Märkten auswerten und nutzende)Vorschläge für betriebliche Marketingmaßnahmen entwickeln

3 Einkauf und Warenwirtschaft (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3)

3.1 Einkaufsplanung und Bestellung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.1) a)Bedarf an fachbezogenen Waren unter Berücksichtigung der Umsatz- und Bestandsentwicklung sowie der Absatzchancen ermittelnb)aktuelle und saisonale Einflüsse bei der Einkaufsplanung berücksichtigendc)Informations- und Bezugsquellen für die Beschaffung von Waren im Musikfachhandel nutzen, Recherchen, insbesondere in Datenbanken und Katalogen, durchführendd)Angebote einholen und vergleichene)Waren im Musikfachhandel mittels unterschiedlicher Liefersysteme nach betrieblichen Vorgaben und rechtlichen Regelungen beschaffenf)Vertragserfüllung prüfen, insbesondere Liefertermine überwachen und bei Verzug mahnen

3.2 Wareneingang und Warenlagerung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.2) a)Wareneingänge erfassen und kontrollieren, Abweichungen melden und Waren nach betrieblichen Regelungen weiterleitenb)Waren annehmen und dabei rechtliche Regelungen beachtenc)Waren lagern und pflegen

3.3 Bestandskontrolle (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.3) a)warenwirtschaftliche Daten erfassen; Belege des Wareneingangs, der Warenlagerung und des Verkaufs prüfenb)Bestände kontrollieren, bei Abweichungen betriebsübliche Maßnahmen einleitenc)bei Inventuren mitwirken, rechtliche Regelungen beachtend)zur Vermeidung von Inventurdifferenzen beitragen

3.4 Warenwirtschaftssystem (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 3.4) a)Ziele und Aufgaben der Warenwirtschaft des Ausbildungsbetriebes erläuternb)Zusammenhänge zwischen Waren- und Datenfluss darstellen

c)Möglichkeiten der Datenerfassung und -verarbeitung nutzend)rechtliche Regelungen und betriebliche Vorgaben bei Datensicherung und Datenschutz beachten

4 Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4)

4.1 Preisbildung und Kalkulation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.1) a)Elemente der Preisgestaltung erläuternb)Folgen von Preisänderungen darstellenc)Preisauszeichnung im Rahmen der betrieblichen und rechtlichen Vorgaben sicherstellend)Nachlässe für bestimmte Gruppen prüfend)Handelsspanne ermitteln, Auswirkungen von Preisbildung auf Gewinn und Absatz berücksichtigendf)Kalkulationen erstellen, Berechnungen durchführendg)die Kalkulation beeinflussende Faktoren unterscheiden; Preisbindung bei Verlagserzeugnissen berücksichtigen

4.2 Zahlungsverkehr und rechnerische Abwicklung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.2) a)Rechenarten zur Lösung kaufmännischer Sachverhalte einsetzenb)Hilfsmittel für Berechnungen nutzenc)Belege erfassen und Geschäftsvorgänge unter Berücksichtigung betrieblicher und rechtlicher Regelungen rechnerisch bearbeitend)Aufbau und Inhalt des betrieblichen Buchungssystems erklärene)Zahlungsvorgänge bearbeitenf)Vorgänge des Mahnwesens bearbeiten

4.3 Kosten- und Leistungsrechnung, Controlling (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.3) a)Kosten- und Leistungsrechnung sowie Controlling im Betrieb als Informations- und Steuerungssystem erklärenb)Zusammenhänge von Kosten, Umsatz und Ertrag erläuternc)betriebswirtschaftliche Kennzahlen ermitteln und auswerten sowie Konsequenzen für das Unternehmen aufzeigend)an der Erfolgsrechnung mitwirken

4.4 Unternehmerische Entscheidungsprozesse (§ 4 Absatz 2 Abschnitt A Nummer 4.4)

a)unternehmerische Selbstständigkeit als Perspektive der Berufs- und Lebensplanung darstellenb)Anforderungen an persönliche und fachliche Eignung für unternehmerische Selbstständigkeit beurteilenc)Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, Chancen und Risiken unternehmerischer Selbstständigkeit aufzeigen

Lfd. Nr. Teil des Ausbildungsberufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1 2 3

1 Musikinstrumente (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1)

1.1 Instrumentengruppen (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.1) a)Formen, Herstellungsarten und Materialien von akustischen und elektronischen Musikinstrumenten unterscheiden, insbesondere Besonderheiten von Blasinstrumenten, Schlaginstrumenten, Streich- und Zupfinstrumenten sowie Tasteninstrumenten darstellenb)Möglichkeiten und Funktionsweise der Musikelektronik erläutern

c)kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung der Musikinstrumente in das Kundengespräch einbeziehend)Qualität und Wert der Musikinstrumente beurteilen

1.2 Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.2) a)Bezugsquellen für Instrumente und Zubehör recherchieren, Angebote vergleichenb)Instrumente und Zubehör bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzenc)handelsübliche Abkürzungen und Spezialbezeichnungen anwenden

1.3 Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.3) a)Einzelpersonen und Gruppen in ein Instrument einweisenb)bei Auswahl und Verkauf der Instrumente individuelle Aspekte der Kunden berücksichtigenc)Serviceleistungen erläutern und anbietend)Zubehörteile sowie Noten und Schulwerke anbieten und für den Kunden zusammenstellene)Reparaturaufträge entgegennehmen und bearbeitenf)Stimmen von Instrumenten veranlasseng)Instrumente spielfertig vorbereitenh)Pflege des Instrumentes erklären und vorführen

1.4 Aufnahme- und Veranstaltungstechnik (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 1.4) a)über Bestandteile und Anwendungsmöglichkeiten der Veranstaltungstechnik informierenb)Fachinformationen, insbesondere über Entwicklungen von Aufnahme- und Veranstaltungstechniken, nutzen

2 Musikalien (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2)

2.1 Literatur (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.1) a)Repertoire der klassischen und populären Musik im Verkaufsgespräch einbeziehenb)Standardschulwerke bedarfsorientiert anbietenc)Werkverzeichnisse bedeutender Komponisten nutzend)kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Noten in das Kundengespräch einbeziehe)Formen der Notenherstellung unterscheiden

2.2 Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.2) a)Musikalien bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzenb)elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwendenc)bedeutende Musikverlage und ihre Fachgebiete berücksichtigend)Aufführungsmaterial unter Berücksichtigung der einzelnen Stimmen beim Verlag bestellene)Verlags- und Werkabkürzungen für die Bestellung nutzen

2.3 Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.3) a)Kunden über die Verlagslandschaft im In- und Ausland informierenb)Kunden bei Auswahl und Verkauf der Musikalien beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigenc)Print-On-Demand-Anfragen von Kunden bearbeitend)Mietmaterialien anbieten und ordnungsgemäße Rückgabe sicherstellen

2.4 Rechtliche Bestimmungen im Musikalienhandel (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 2.4)

a)Ladenpreisbindung im Kundengespräch berücksichtigend)Kunden über mögliche Urheberrechtsverletzungen aufklären

3 Tonträger (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3)

3.1 Tonträgerarten und Repertoire (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.1) a)Arten der Tonträger unterscheidenb)Repertoire der klassischen und populären Musik im Verkaufsgespräch einbeziehenc)über bedeutende Interpreten informierend)Besonderheiten von Einspielungen herausstellene)über den Herstellungsprozess informieren und Erkenntnisse in das Verkaufsgespräch einbindenf)kulturelle Zusammenhänge, Geschichte und Marktbedeutung von Tonträgern in das Kundengespräch einbeziehen

3.2 Beschaffung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.2) a)Tonträger bestellen, insbesondere Außendienst, Informations- und Kommunikationssysteme sowie Kataloge nutzenb)elektronische Recherchemöglichkeiten bei Kundenanfragen anwendenc)Hersteller- und Vertriebsform nach Fachgebieten berücksichtigen

3.3 Verkauf und Service (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.3) a)Kunden über Konzert- und Festivalslandschaft informierenb)Auszeichnungen und Ehrungen im Tonträgermarkt beobachten und bei der Warenpräsentation berücksichtigenc)Kunden bei Auswahl und Verkauf der Tonträger beraten und ihre individuellen Aspekte berücksichtigen

3.4 Digitale Distribution (§ 4 Absatz 2 Abschnitt B Nummer 3.4) a)Unterschiede der Distribution physischer und nicht-physischer Tonträger darstellenb)sich über aktuelle Entwicklungen der digitalen Distribution informieren und Schlussfolgerungen für den Betrieb ableitenc)rechtliche Vorschriften bei der digitalen Distribution berücksichtigen

Lfd. Nr. Teil des Ausbildungsberufsbildes Zu vermittelnde Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1 2 3

1 Der Ausbildungsbetrieb (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 1)

1.1 Stellung und Struktur (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 1.1) a) Stellung und Funktion des Musikfachhandels in der Gesamtwirtschaft und in der Gesellschaft erklären b) Leistungen des Musikfachhandels an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erläutern c) Betriebs- und Verkaufsform des Ausbildungsbetriebes erläutern d) Formen der Zusammenarbeit im Musikfachhandel an Beispielen aus dem Ausbildungsbetrieb erklären e) Einflüsse des Standortes, der Verkaufsform, der Sortiments- und Preisgestaltung sowie der Verkaufsraumgestaltung auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt erläutern
1.2 Betriebliche Organisation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 1.2) a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes darstellen b) organisatorischen Aufbau des Ausbildungsbetriebes mit seinen Aufgaben und Zuständigkeiten und dem Zusammenwirken der einzelnen Funktionsbereiche erklären

c) Geschäftsfelder, Aufgaben und Arbeitsabläufe im Ausbildungsbetrieb darstellend d) Zusammenarbeit des Ausbildungsbetriebes mit Wirtschaftsorganisationen, Behörden, Gewerkschaften und Berufsvertretungen beschreiben

1.3 Berufsbildung (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 1.3) a) Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag feststellen und Aufgaben der Beteiligten im dualen System beschreiben b) den betrieblichen Ausbildungsplan mit der Ausbildungsordnung vergleichen c) lebensbegleitendes Lernen für die berufliche und persönliche Entwicklung begründen, berufliche Aufstiegs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten darstellen

1.4 Personalwirtschaft, arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 1.4) a) arbeits-, sozial- und mitbestimmungsrechtliche Vorschriften sowie für den Arbeitsbereich geltende Tarif- und Arbeitszeitregelungen beachten b) wesentliche Inhalte und Bestandteile eines Arbeitsvertrages sowie die für eine Beschäftigung erforderlichen Personalpapiere darstellen c) Ziele und Aufgaben der Personaleinsatzplanung erläutern und zu ihrer Umsetzung beitragen d) Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erklären

1.5 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 1.5) a) Gefährdung von Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz feststellen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung ergreifen b) berufsbezogene Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften anwenden c) Verhaltensweisen bei Unfällen beschreiben sowie erste Maßnahmen einleitend d) Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden e) Verhaltensweisen bei Bränden beschreiben und Maßnahmen zur Brandbekämpfung ergreifen

1.6 Umweltschutz (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 1.6) Zur Vermeidung betriebsbedingter Umweltbelastungen im beruflichen Einwirkungsbereich beitragen, insbesondere a) mögliche Umweltbelastungen durch den Ausbildungsbetrieb und seinen Beitrag zum Umweltschutz an Beispielen erklären b) für den Ausbildungsbetrieb geltende Regelungen des Umweltschutzes anwenden c) Möglichkeiten der wirtschaftlichen und umweltschonenden Energie- und Materialverwendung nutzend d) Abfälle vermeiden; Stoffe und Materialien einer umweltschonenden Entsorgung zuführen

2 Arbeitsorganisation, Informations- und Kommunikationssysteme (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 2)

2.1 Arbeitsorganisation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 2.1) a) Arbeits- und Organisationsmittel sowie Lern- und Arbeitstechniken einsetzen b) Methoden des selbstständigen Lernens anwenden, Fachinformationen nutzen
c) die eigene Arbeit systematisch planen, durchführen und kontrollierend d) qualitätssichernde Maßnahmen anwenden und dabei zur kontinuierlichen Verbesserung von Arbeitsprozessen beitragen

2.2 Informations- und Kommunikationssysteme (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 2.2) a) Informations- und Kommunikationssysteme des Ausbildungsbetriebes nutzen b) Möglichkeiten der Datenübertragung und Informationsbeschaffung nutzen; Sicherheitsanforderungen beachten c) Daten eingeben, mit betriebsüblichen Verfahren sowie unter Beachtung des Datenschutzes sichern und pflegen

2.3 Interne Kommunikation und Kooperation (§ 4 Absatz 2 Abschnitt C Nummer 2.3) a) Information, Kommunikation und Kooperation für Betriebsklima, Arbeitsleistung und Geschäftserfolg nutzen b) Aufgaben im Team planen und bearbeiten c) interne Kooperation mitgestaltend d) Ursachen von Konflikten analysieren und zur Vermeidung von Kommunikationsstörungen beitragen e) Bedeutung von Wertschätzung, Respekt und Vertrauen als Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit beschreiben f) Rückmeldungen geben und entgegennehmen

Zitiervorschlag: Anlage 1 MusikfachhAusbV

Quelle: Bundesamt für Justiz, abgerufen 02.07.2026

Nicht-amtliche Lesefassung — verbindlich ist das Bundesgesetzblatt

Provided by nu:legal (<https://recht.nulegal.eu>), the leading open legal database: AI-first, expanding daily, German and European law and case law in full text, free, with an open API for AI agents. Text and data mining expressly permitted.

Herausgeber: Nulegal GmbH, Potsdam.

Dieses Dokument: <https://recht.nulegal.eu/gesetze/MusikfachhAusbV/anlage-1>