Industrie- und Handelskammer
Frankfurt am Main

IHK Die Weiterbildung

Geprüfter Musikfachwirt
Geprüfte Musikfachwirtin

Rahmenplan mit Lernzielen

© IHK Frankfurt am Main

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Konzeption mit Stundenempfehlung

Taxonomie der Lernziele

Lern- und Arbeitsmethodik

I. Wirtschaftsbezogene Qualifikationen

1. Volks- und Betriebswirtschaft
2. Rechnungswesen
3. Recht und Steuern
4. Unternehmensführung

II. Handlungsfeldspezifische Qualifikationen

5. Wertschöpfungsketten der Musikwirtschaft analysieren und Marktchancen erkennen
6. Auf Kundenbedarfe ausgerichtete Herstellung audiovisueller Medien
7. Planen, Vorbereiten und Durchführen von Musikveranstaltungen und Tourneen
8. Musikprodukte kundenorientiert vermarkten
9. Führung und Zusammenarbeit

Anhang

Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss „Geprüfter Musikfachwirt/ Geprüfte Musikfachwirtin“

Abkürzungsverzeichnis

Feedbackbogen

© IHK Frankfurt am Main

Vorwort

Mit dem Musikfachwirt /-in (IHK) bietet die IHK Frankfurt am Main eine bundesweit einmalige Weiterbildungsprüfung an, die speziell auf die Anforderungen der Musikwirtschaft zugeschnitten ist. Der Musikfachwirt ist der „Bachelor professional“ der Musikbranche. Der Abschluss spricht all jene an, die sich weiterbilden und ihre Praxiserfahrung im Musikbusiness auf eine fundierte Grundlage stellen wollen. Wie kaum ein anderer Wirtschaftszweig ist insbesondere die Musikbranche von den Veränderungen durch die Digitalisierung betroffen. Der Musikfachwirt bündelt die musikspezifischen Komponenten Musikproduktion und -vermarktung, Livegeschäft sowie Musikalienhandel, Vertrieb und Verkauf und paart diese mit kaufmännischen Kenntnissen.

Die IHK Frankfurt am Main hat die Forderung der Musikindustrie nach Qualifizierungsbedarf aufgegriffen und die Weiterbildungsprüfung zum Musikfachwirt geschaffen. Diese branchenspezifische Qualifizierung ist in der Kreativwirtschaft ein einzigartig. Der Musikfachwirt trägt dazu bei, dass sich der Musikstandort FrankfurtRheinMain weiter im Wettbewerb mit Berlin, Hamburg, München und Köln positionieren kann. Laut Branchenverband werden aufgrund umfassender Marktveränderungen viele ehemalige Angestellte aus der Branche zu Unternehmern. Diese Quereinsteiger sind versierte Praktiker und Profis in ihrer Branche. Sie verfügen zwar über die fachliche, oftmals jedoch nicht über ausreichende betriebswirtschaftliche Qualifikationen. Für diese Zielgruppe bildet die Aufbau-Qualifikation zum Musikfachwirt (IHK) die solide Basis für die nächste Karrierestufe.

Der Musikfachwirt verfügt, wie andere Fachwirte, über Fachwissen im kaufmännischen Bereich. Die Inhalte dabei sind identisch für die Fachwirte-Familie und umfassen Fragestellungen aus den Bereichen Volks- und Betriebswirtschaft, Rechnungswesen, Recht und Steuern sowie Unternehmensführung. Hinzu kommt fachspezifisches Know-how der Musikbranche. Ein Musikfachwirt lernt die Wertschöpfungsketten der Musikwirtschaft zu analysieren und Marktchancen zu erkennen. Er weiß um die Kundenbedürfnisse bei der Herstellung audiovisueller Medien. Das Veranstaltungsmanagement von Musikveranstaltungen und Tourneen gehört genauso zu seinem Repertoire wie die Vermarktung von Musikprodukten.

Die Prüfung zum Musikfachwirt besteht aus schriftlichen und mündlichen Elementen. Die schriftliche Prüfung umfasst u.a. das Analysieren von Märkten, das Definieren von Marktchancen sowie die zielgruppengerechte Vermarktung von audiovisuellen Produktionen. Der mündliche Teil umfasst eine Präsentation sowie ein Fachgespräch.

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer eine Ausbildung abgeschlossen und anschließend Berufserfahrung in der Branche gesammelt hat. Quereinsteiger müssen mindestens vier Jahre Berufspraxis in der Musikbranche nachweisen.

Der Berufsbildungsausschuss der IHK Frankfurt am Main hat die Rechtsvorschrift zum Musikfachwirt/-in (IHK) auf der Grundlage des Berufsbildungsgesetzes als Weiterbildungsprüfung am 2. September 2010 in Kraft gesetzt. Der vorliegende Rahmenplan mit Lernzielen beschreibt die Kompetenzen, über die ein künftiger Musikfachwirt oder eine künftige Musikfachwirtin nach erfolgreicher Prüfung verfügen sollte.

© IHK Frankfurt am Main

Konzeption mit Stundenempfehlung

Die Prüfungsanforderungen des Geprüften Musikfachwirts / der Geprüften Musikfachwirtin sind in der Rechtsverordnung handlungsorientiert formuliert. Sie sind abgeleitet von den Aufgaben, die der Geprüfte Veranstaltungsfachwirt / die Geprüfte Veranstaltungsfachwirtin in den verschiedenen Funktionsfeldern eines Betriebes wahrzunehmen hat.

Der Rahmenplan ist eine Empfehlung für den Lehrgang, der auf die Prüfung vorbereitet. Er orientiert sich an den Vorgaben der in der Verordnung festgelegten Prüfungsanforderungen. Er beschreibt die Qualifikationsinhalte und deren Bestandteile, die dem Lehrgangsteilnehmer vermittelt werden sollen, damit er die Anforderungen der Prüfung erfüllen kann.

Die Anwendungstaxonomien beschreiben handlungsorientiert, wie und in welchem Umfang die Qualifikationselemente in die Tätigkeiten des Geprüften Musikfachwirten / der Geprüften Musikfachwirtin eingehen. Sie sind auf das Ziel hin formuliert, also den Abschluss Geprüfter Musikfachwirt / Geprüfte Musikfachwirtin, und beschreiben nicht den Weg dahin, also den Lehrgang und die Prüfung. Dabei werden – korrespondierend zu herkömmlichen Taxonomien – drei Ebenen unterschieden:

- **WISSEN** beschreibt den Erwerb von Kenntnissen (Daten, Fakten, Sachverhalte), die notwendig sind, um Zusammenhänge zu verstehen.
- **VERSTEHEN** beschreibt das Erkennen und Verinnerlichen von Zusammenhängen, um komplexe Aufgabenstellungen und Problemfälle einer Lösung zuführen zu können.
- **ANWENDEN** beschreibt die aus dem Verstehen der Zusammenhänge resultierende Fähigkeit zu sach- und fachgerechtem Handeln.

Die Zuordnung der Anwendungstaxonomie sieht wie folgt aus:

- **WISSEN:**

  kennen, überblicken

- **VERSTEHEN:**

  ableiten, analysieren, auswerten, begründen, beurteilen, bewerten, einordnen, einsehen, erfassen, erkennen, erläutern, erschließen, festlegen, feststellen, gegenüberstellen, strukturieren, unterscheiden, vergleichen, zuordnen

- **ANWENDEN:**

  abstimmen, anleiten, aufbereiten, ausüben, auswählen, beachten, bearbeiten, berechnen, berücksichtigen, darstellen, definieren, durchführen, einleiten, einsetzen, einweisen, entwerfen, entwickeln, erarbeiten, ergreifen, ermitteln, erstellen, erteilen, fördern, führen, gestalten, gewährleisten, herbeiführen, kontrollieren, mitwirken, optimieren, planen, prüfen, sicherstellen, skizzieren, steuern, überprüfen, überwachen, umsetzen, unterstützen, veranlassen, vermitteln, vorbereiten, vorschlagen, wahrnehmen

© IHK Frankfurt am Main

Taxonomie der Lernziele

Geprüfter Musikfachwirt/
Geprüfte Musikfachwirtin

Lern- und Arbeitsmethodik	10 UStd.

I.	**Wirtschaftsbezogene Qualifikationen (s. DIHK-Rahmenplan *Link*)**	**300 UStd.**
1.	Volks- und Betriebswirtschaftslehre	60 UStd.
2.	Rechnungswesen	90 UStd.
3.	Recht und Steuern	60 UStd.
4.	Unternehmensführung	90 UStd.

II.	**Handlungsfeldspezifische Qualifikationen**	**390 UStd.**
5.	Wertschöpfungsketten der Musikwirtschaft analysieren und Marktchancen erkennen	90 UStd.
6.	Auf Kundenbedarfe ausgerichtete Herstellung audiovisueller Medien	60 UStd.
7.	Planen, Vorbereiten und Durchführen von Musikveranstaltungen und Tourneen	90 UStd.
8.	Musikprodukte kundenorientiert vermarkten	90 UStd.
9.	Führung und Zusammenarbeit	60 UStd.

Gesamtstunden	**700 UStd.**

© IHK Frankfurt am Main

Lern- und Arbeitsmethodik

Diese einführende Lehrgangseinheit, die nicht Gegenstand der Prüfung ist, gibt praktische Hilfen für die Organisation des Lernens, da eine zielgerechte Planung den ersten Schritt zum Erfolg darstellt.

Ausgehend von den individuellen Lernvoraussetzungen werden Strategien und Methoden behandelt, die Möglichkeiten aufzeigen, den Lernprozess erfolgreich und ökonomisch zu gestalten.

Dazu zählen Methoden für die Vor- und Nachbereitung der vermittelten Lerninhalte sowie für die Mitarbeit im Lehrgang. Im Hinblick auf eine effiziente Prüfungsvorbereitung werden Instrumente vorgestellt, die eine mittel- und langfristige Lernerfolgsplanung unterstützen, wie beispielsweise das Strukturieren und Aufbereiten fachlicher Inhalte sowie persönliche Lernerfolgskontrollen.

Insgesamt stellt dieses Kapitel bewährte Möglichkeiten dar, wie die Teilnehmer ihren Lernerfolg mit gezielt angewandten Lern- und Arbeitsmethoden optimieren können. Auf diese Weise steigt die persönliche Zufriedenheit, die auch zu mehr Sicherheit in der Prüfungsphase führen kann.

1. Die Lern- und Arbeitsmethodik in ihrer Bedeutung für das „Lernen zu lernen“ erkennen

2. Subjektive und objektive Rahmenbedingungen erkennen und deren Einfluss auf das Lernen berücksichtigen

- Motivation
- Lerntypen
- Lernrhythmus
- Lernumgebung

3. Lerntechniken anwenden

- Lernstoff erfassen
  - Quellen kennen
  - Protokolltechniken anwenden
- Lernstoff strukturieren und ordnen
  - Darstellungstechniken anwenden
  - Gliederungstechniken anwenden
- Lernstoff reduzieren und zusammenfassen
- Lernstoff lernen und wiederholen

4. Zeit- und Themenplanung anwenden

- Zeitmanagementmethoden überblicken
- Möglichkeiten der Themenplanung kennen

5. Lernmethoden und eingesetzte Lernmedien überblicken

- Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Rollen- und Planspiele, CBT
- Flip-Chart, Pinnwand, Projektoren, Audiovisuelle Medien

© IHK Frankfurt am Main

6. Gruppenarbeit praktizieren

- Organisationsformen und Einsatzmöglichkeiten kennen
- Probleme wahrnehmen und Lösungsmöglichkeiten beurteilen
  - Rollen
  - Kommunikationsregeln
  - Gruppendynamische Prozesse

7. Grundlagen der Rede- und Präsentationstechniken anwenden

- Sprechtechniken und Artikulation
- Statements und/oder Präsentationen vorbereiten
  - Aufbau
  - Layout
- Manuskripte unter Berücksichtigung der Zielgruppe erarbeiten
- Vortrags- und Berichtstechniken
- Diskussionstechniken

© IHK Frankfurt am Main

1. Wertschöpfungsketten der Musikwirtschaft analysieren und Marktchancen erkennen

Im Handlungsbereich „Wertschöpfungsketten der Musikwirtschaft analysieren und Marktchancen erkennen“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, dass Musikmärkte analysiert werden können, um nationale und internationale Marktchancen einzuschätzen und zu definieren sowie unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Ziele sollen formuliert, Zielgruppen bestimmt und die jeweiligen Marktgegebenheiten beobachtet und analysiert werden.

1.1 Beobachten und Analysieren von bestehenden und potenziellen Musikmärkten

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.1.1	Organisationsstruktur der Musikwirtschaft	kennen	„Partner des Künstlers“
1.1.1.1	Volkswirtschaftliche Auswirkungen und Einflüsse in Bezug auf die Branche	kennen	z. B. Kultur- und Kreativwirtschaft, Auswirkungen Piraterie
1.1.1.2	Kennzahlen und Merkmale der Hauptfaktoren	kennen	z. B. Märkte, regionale Unterschiede
1.1.1.3	Entwicklungen und Tendenzen (inhaltlich und technisch)	erkennen	
1.1.2	Bedeutung der international führenden Märkte		
1.1.2.1	Auswirkungen und Einflüsse auf den nationalen Markt	erkennen	z. B. Beschäftigungs- und Produktionseffekte, Konkurrenzsituation
1.1.2.2	Kennzahlen und Merkmale der Musikwirtschaft	auswerten	z. B. Märkte, Regionen
1.1.2.3	Entwicklungen und Tendenzen in den führenden Märkten	kennen	international
1.1.3	Quellen der Informationsbeschaffung	auswerten	national und international
1.1.3.1	Vereine und Verbände		
1.1.3.2	Branchenveranstaltungen		z. B. Messen, Tagungen, Kongresse
1.1.3.3	Fachmedien		z. B. Zeitschriften, Online-Portale
1.1.3.4	Kammern		z. B. IHKs, AHKs
1.1.3.5	Netzwerke		z. B. Regionalclubs

1.2 Ermitteln und Auswerten branchenspezifischer Kennzahlen

© IHK Frankfurt am Main

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.2.1	Instrumente der Marktforschung	beurteilen	z. B. Definition, Design, Erhebung, Analyse, Dokumentation
1.2.2	Erfassungssysteme und Auswertungsmöglichkeiten Zielkriterien von Erhebungen Primärforschung/Sekundärforschung	festlegen	Sozio-Demographie, Inland, Ausland, z. B. elektronisch, schriftlich, mündlich; Auswertungsgeschwindigkeit

1.3 Definieren und Segmentieren von Musikmärkten und Zielgruppen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.3.1	Musiksoziologische und -historische Hintergründe	beachten	z.B. Genrekunde, Berufsgruppen
1.3.2	Wertschöpfungseinheiten	kennen	Medienumfeld Label, Verlage, Konzertbereich, etc.
1.3.3	Segmentieren von Zielgruppen	berücksichtigen	

1.4 Berücksichtigen ökologischer Einflüsse

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.4.1	Ökologische Einflüsse von Unternehmen	kennen	z. B. Determinanten der Makro- und Mikroumwelt
1.4.2	Ökologische Einflüsse durch Musikveranstaltungen auf die Umwelt	einordnen	
1.4.3	Rechtliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen	beachten	z. B. Gesetze, Normen, Werte
1.4	Wettbewerbsvorteil durch ökologisch sinnvolles Verhalten	bewerten	z. B. Imagesteigerung

1.5 Entwickeln von Marketingstrategien

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
1.5.1	Marketing-Mix	beachten	

© IHK Frankfurt am Main

1.5.1.1	Produktpolitische Instrumente		z. B. Qualität, Marke, Sortiment, Service
1.5.1.2	Preispolitische Instrumente		z. B. Preisniveau, Rabatte, Zahlungsbedingungen, Lieferkonditionen
1.5.1.3	Vertriebspolitische Instrumente		
1.5.1.4	Kommunikationspolitische Instrumente		Werbung, PR, Verkaufsförderung, Persönlicher Verkauf, Sponsoring, Dialog-Marketing, Online-Marketing
1.5.2	Marketing-Analysen	durchführen	
1.5.2.1	Ist-Analyse		
1.5.2.2	Potenzial-Analyse		
1.5.2.3	Positionierung		z. B. SWOT-Analyse, Konkurrenzanalyse, Umfeldanalyse, Benchmarking
1.5.3	Struktur von Marketingstrategien	entwickeln	z. B. Portfolio-management, Ansoff-Matrix
1.5.4	Marketingstrategien	entwerfen	

2. Auf Kundenbedarfe ausgerichtete Herstellung audiovisueller Medien

Im Handlungsbereich „Auf Kundenbedarfe ausgerichtete Herstellung audiovisueller Medien“ soll ein fundiertes Wissen über die verschiedenen Produkte der Musikwirtschaft und deren zielgruppenorientierte Bewertung nachgewiesen werden. Bei allen Prozessen wird auf die speziellen Gesetze, Verordnungen und die Beschaffung von Rechten zur Musikproduktion und -vermarktung geachtet.

2.1 Planung und Organisation von audiovisuellen Medien

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwendungstaxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
2.1.1	Produktionsvorbereitung		
2.1.1.1	Fertigungsabläufe in der Produktionsabteilung einer Musikfirma - Überblick	kennen	
2.1.1.2	Aufbau und Inhalt einer Labelcopy	anwenden	
2.1.1.3	Mastering, Premastering - Mastering Tonstudio - Analog/Digital	kennen	

© IHK Frankfurt am Main

2.1.1.4	Logistische Anforderungen des Vertriebs und des Handels - Bestellnummer/Katalognummer - Aufbau und Funktionsweise des ISRC-Codes - Aufbau und Funktionsweise von GRID - Aufbau und Funktionsweise EAN-Code/Barcode - Aufbau und Funktionsweise des ISMN - Aufbau und Funktionsweise des ISBN	verstehen	Bundesverband Musikindustrie, EAN-13, UPC, GS1-Germany, PhonoNet, Händler, Warenwirtschaftssystem, IDNV, Notenherstellung, VLB, MVB
2.1.1.5	Grafische Herstellung (Prepress) - Anforderungen - Digitales Booklet - Physische Drucksachenherstellung	kennen	Ausschießen, Booklet, Inlaycard, Leporello, Falzarten; Vektor-, Bitmap-Formate
2.1.2	Physische Herstellung		
2.1.2.1	Vervielfältigung – Erstellen physischer Produkte - Auftragserstellung - Urheberrechtserklärung - Datenanlieferung - Labeldruck - Glasmastering - Pressung - Formate - Technische Anforderungen, Spezifikationsbeschreibungen - Identifikationsmerkmale (ifpi-Code, SID-Code, Wasserzeichen, Hologramme, Prägungen, Serialisierung), - „gepresste“ Auflage, „gebrannte“ Auflage - Überwachung des Produktionsablaufs	verstehen/ begründen	Konsumentenbedarfe CD, CD-R, DVD, Blu-ray, Vinyl, USB-Sticks
2.1.2.2	Drucksachen (Press) - Druckverfahren - Ausstattung - Sammelformen - Spezifikationsbeschreibungen	kennen	Druck, Sonderfarben, Weiterverarbeitung; Jewelbox, Brillantbox, Slimlinebox, Digipak, Schuber, Kartons
2.1.2.3	Weiterverarbeitung und Verpackung (Postpress) - Veredlung - Beschnitt, Heftung - Konfektionierung - Verpackung - Sonderformen - Qualitätssicherung - Warehousing	kennen	Lackierung, Heißfolien, Prägen, Stanzen, Nuten, Personalisierung, Rückendrahtbindung, Klebebindung, Fadenheftung; Spezialverpackungen

© IHK Frankfurt am Main

2.1.2.4	Logistik und Vertrieb - Überwachung von Produktions- und Liefer-zeiträumen - Erst- und Nachorder - Vertriebspartner, Eigenvertrieb	verstehen	
2.1.3	Non-physische Herstellung		
2.1.3.1	Content Aggregation Wie kommt ein Release auf die Downloadplattform – Aufbau und Systematik - Kontrolle - Statistische Auswertung - Anforderungen an digitale Produkte - Erstellung digitaler Produkte - Cover Artworks/digitale Artworks Technology Services - Fingerprint - Anforderungen an Metadaten	anwenden	Siehe 2.1.1.5; Digitale Formate
2.1.3.2	Content Management - Views - Controlling - Werbeoptimierung - Channel Management - Video Hits Management	verstehen/ anwenden	

2.2 Zielgruppengerecht Merchandisingprodukte planen und herstellen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwen-dungs-taxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
2.2.1	Zeitplanung		
2.2.1.1	Arten von Merchandising-Produkten	kennen	Shirts, Poster, Apps…
2.2.1.2	Vor- und Nachteile verschiedener Produkte	vergleichen	
2.2.1.3	Kalkulation	berechnen	
2.2.2	Kostenarten der Herstellung		Fertigungskosten, Lizenzen, Lager
2.2.2.1	Rechteeinholung	kennen	Systematik von Merch-Verträgen, Lizenzpartner
2.2.2.2	Logistische Anforderungen an den Vertrieb	verstehen	Artikelnummern, Listung
2.2.3	Abgrenzung Merchandising - Begriffsbedeutung „Handelsunternehmen“, „Verkaufsförderung“ - Merchandising als Erlösquelle	verstehen	Nebeneinkommen, Haupteinkommen
2.2.4	Herstellung von Merchandising-Produkten		

© IHK Frankfurt am Main

2.2.4.1	Einflussfaktoren auf Merchandising - Zeitplanung - Kostenarten - Rechteeinholung - Kalkulation	erstellen/ berechnen	Produktmerkmale, Kaufmotivation, Produktbotschaft, Lifestyle, Berücksichtigung der verschiedenen Vorlaufzeiten, Stempelformen, Transport, Fertigungskosten, Lizenzen, lager, Systematik von Merch-Verträgen, Lizenzpartner
2.2.4.2	Arten von Merchandising-Produkten - Video-, Bild- und Tonträger - Bücher, Sammelarbeiten - Computerspiele - Sammelartikel - Kleidungsstücke - Gebrauchsartikel	kennen/ vergleichen	T-Shirts, Tassen, Poster, Applications, Figuren, Bausätze, Modelle, Klebebildchen, Tradingcards, Regenjacken, Trikots, Sweatshirts, Collegejacken, Regenschirme
2.2.4.3	Visual Merchandising	kennen	

2.3 Spezielles Recht der Musikwirtschaft (Urheberrecht, Leistungsschutzrecht, Verwertungsgesellschaften, Markenrecht, gewerblicher Rechtschutz, Persönlichkeitsrecht)

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwendungstaxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
2.3.1	Urheberrecht		
2.3.1.1	Geschichte des Urheberrecht	kennen	Grundlagen; Entwicklung, Creative Commens
2.3.1.2	Schutzumfang	verstehen	Mit Schöpfung Schutz, Abgrenzung z. B. Patent, Grundlagen
2.3.1.3	Schranken des Urheberrechts	kennen	Für Bildung, Provitkopie, für Bildung, Privatkopie
2.3.1.4	Möglichkeiten bei Rechtsverletzungen	kennen	Verbote, Schadensersatz…
2.3.2	Verwandte Schutzrechte		
2.3.2.1	Recht der ausübenden Künstler (Leistungsschutzrecht)	verstehen	
2.3.2.2	Recht der Tonträgerhersteller	verstehen	
2.3.2.3	Recht der Sendeunternehmen	kennen	
2.3.2.4	Sonstige verwandte Schutzrechte	kennen	Foto, evtl. PresseHersteller
2.3.3	Verwertungsgesellschaften		z. B. GEMA, GVL, VG Wort, VFF, VGF, GWFF, VG Bild Kunst, VG Musikedition
2.3.3.1	Urheberwahrnehmungsgesetz	kennen	
2.3.3.2	Markenrecht	kennen	

© IHK Frankfurt am Main

2.3.3.3	gewerblicher Rechtschutz	kennen	
2.3.3.4	Persönlichkeitsrecht	kennen	Systematik
2.3.4	Künstlersozialversicherung	verstehen	
2.3.5	Musikverlag und GEMA		
2.3.5.1	Geschichte und Gründung des Musikverlages	kennen	
2.3.5.2	Aufgaben des Musikverlages	verstehen	Autoren, Titel etc.
2.3.6	Arten des Verlagsgeschäftes		
2.3.6.1	Co-/Verlag	verstehen	
2.3.6.2	Edition	verstehen	
2.3.6.2	Subverlag	verstehen	
2.3.7	Arten von Musikverlagsverträgen	verstehen	Autorenvertrag, Exklusivvertrag, Mustervertrag, Zessionsvertrag, Titelvertrag
2.3.8	Musikverlag und Verwertungsgesellschaften		
2.3.8.1	GEMA - Mitgliedschaft - Rechtewahrnehmung - Organe - Tarife - Verteilungsplan		Film- und Werbemusik/ Synchronisation, Notendruck/ Abdruckrechte, Administration, Abrechnungen
2.3.8.2	Andere Verwertungsgesellschaften		Siehe 2.3.8.1
2.3.8.3	Erlösarten des Musikverlages		

2.4 Finanzierung und Controlling von audiovisuellen Produktionen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwendungstaxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
2.4.1	Produktionskosten		
2.4.1.1	Tonträgerproduktion - Kalkulation - Budget/Produktionskosten - Break-Even-Kalkulation	berechnen/ erstellen	Kostenarten der Herstellung – Fertigungskosten, Verpackungskosten
2.4.1.2	Musikvideoproduktion - Einsatz - Kalkulation - Budget/Einschaltzeiten/Produktionskosten - Mediaplanung/Mediaauswertung	berechnen	
2.4.1.3	Radiowerbung - Einsatz - Kalkulation - Budget/Einschaltzeiten/Produktionskosten	berechnen	

© IHK Frankfurt am Main

2.4.1.4	SEO, Google Adwords, Apps - Kalkulation - Budget/Klickraten	berechnen	
2.4.2	Erstellung von Maßnahmen und Budgetplan		
2.4.2.1	Finanzierungsmöglichkeiten - KfW (Problem der immateriellen Wirtschaftsgüter) - Initiative Musik - Crowdfunding	kennen	Eigenkapital, Fremdkapital, Darlehen, Gründerdarlehen, Sponsoring
2.4.2.2	Vereinbarungen für die Finanzierung schließen	kennen	DarlehensV, SponsorV etc.
2.4.2.3	Break-Even-Kalkulation	anwenden	Tonträger, Radiowerbung, TV-Werbung, Videoproduktion
2.4.2.4	Liquiditätsplanung	erstellen	Zeitliche Planung von Erlösströmen
2.4.3	Abrechnungen		
2.4.3.1	Abrechnungsdaten - Streaming - Download Track und Album - Kommissionen, Abgaben, Taxes - Ausland - GEMA Lizenzen - Weiterberechnung, Abrechnung - Vertragspartner - Zusammenhang Verkauf – Erlös - Möglichkeiten von Abrechnungsprüfungen - Abrechnungsarten	verstehen	Abrechnungsdaten Vertrieb und Vertragspartner, Audits, z.B. Lizenz- oder Vertriebsabrechnungen

3. Planen, Vorbereiten und Durchführen von Musikveranstaltungen und Tourneen

Im Handlungsbereich „Planen, Vorbereiten und Durchführen von Musikveranstaltungen und Tourneen“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, Musikveranstaltungen planen und umsetzen zu können. Hierbei sind insbesondere auch die rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, technischen und ökologischen Bedingungen zielorientiert einzubeziehen. Relevante Veränderungen in der Wertschöpfungskette der Musikvermarktung sollen genau berücksichtigt werden, wie branchenspezifische Besonderheiten bei Steuern, Abgaben und Versicherungen.

3.1 Beurteilen von Veranstaltungsorten und -stätten sowie Aufplanungen unter Berücksichtigung der Infrastruktur und Logistik

© IHK Frankfurt am Main

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.1.1	Veranstaltungsorte und -stätten		
3.1.1.1	Gegebenheiten unterschiedlicher Veranstaltungsorte - Räume - Flächen - Nebenräume - Technische Einrichtungen - Betreiber und Ansprechpartner in Veranstaltungsstätten und -orten - Bestimmung der Qualität von Veranstaltungsstätten und -orten	beurteilen	national und international, Infrastruktur; Versammlungsstätten, fliegende Bauten, Special Event Location, Open Air, Zelt; öffentlich, nicht öffentlich; z.B. Gastronomie, Technik, Künstler-Garderoben; z.B. Ausstattung, Akustik, Wohlfühlfaktoren
3.1.2	Aufplanungen unter Berücksichtigung der Infrastruktur und Logistik		
3.1.2.1	Veranstaltungsplanungen in Abhängigkeit der Location	beurteilen	Bewertung
3.1.2.2	Zeichnungen und Pläne	prüfen	z. B. Skizzen, Aufplanungen, Bestuhlungs-, Gebäude-, Bühnen- und Hallenpläne
3.1.2.3	Vorbesichtigungen und Ortsbesichtigungen - Besprechung vor Ort - Koordination von Dienstleistern - Erarbeitung von Checklisten und Fragenkatalogen	durchführen	Checklisten, Abnahme und Übergabeprotokolle
3.1.3	Rechtliche und versicherungsspezifische Aspekte		
3.1.3.1	Verträge	verstehen	Mietverträge, Auftragsbestätigung, Vereinbarungen, AGBs, Konzertverträge, Tourneeverträge, Gastspielverträge, Werkvertrag, Dienstleistungsvertrag, Haftung- und Leistungsstörung
3.1.3.2	Versicherungen	verstehen/ beurteilen	Veranstalter Haftpflichtversicherung, Elektronikversicherung, Veranstaltungsausfallversicherung usw.
3.1.3.3	Musterversammlungsstätten-Verordnung - Betriebsvorschriften - Betreiberverantwortung - Verantwortliche Personen - Organisationsverantwortung des Veranstalters	kennen	z. B. Notfallmanagement, Risikoanalyse

© IHK Frankfurt am Main

3.1.3.4	Nichtraucherschutz	kennen	Nichtraucher- und Gesundheitsschutz-gesetze

3.2 Erstellen, Umsetzen und Kontrollieren von Orts- und Termin-, Programm-, Bedarfs-, Ablauf-, Finanz-, Zeit- und Tätigkeitsplanung

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwendungs-taxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
3.2.1	Orts- und Terminplanung		
3.2.1.1	Site inspection	verstehen	
3.2.1.2	Genehmigungen und Genehmigungsverfahren	anwenden	z. B. Versammlungsrecht, Medienrecht, Festsetzungen
3.2.2	Programmplanung	anwenden	Feinplanung des Programms: Dramaturgie, Ablauf; Durchführungsanweisung; Bühnenanweisungen: Technical rider, Stage plot, Backline; Regieplan
3.2.3	Bedarfsermittlung - Räume, Flächen, fliegende Bauten - Technik - Standbau - Personal für den Künstler - Catering für den Künstler - Transport - Dekoration - Unterbringung	anwenden	Anforderungen des Künstlers/des Acts kennen; Ausstattung, Merchandise; Aufbauhelfer, Stagehands, Soundtechniker, Fahrer; Büffet, Menü, vegetarisch; zeitlicher Ablauf; Nacht- und Sonntagsfahrerlaubnis: Limousinen-Service, internal Transfer, Nightliner, Shuttlebusse; CI, CD der Künstler/ Veranstalter/Sponsoren; EZ, DZ, Suiten, Ausstattung; Sicherheit, Entsorgung; Versicherungen

© IHK Frankfurt am Main

3.2.4	Notfallmanagement	anwenden	Notfall- und Gefahrenabwehr, Veranstaltungsabbruch, Räumen der VA-Location; Bedrohungen und Gefährdungen; Organisationsverantwortung und Unterweisungen: Zusammenarbeit mit Künstlermanagement, mit Örtl. durchführen (Tourneeveran-stalter und Behörden); Personenschutz: Zusammenarbeit mit Staatsschutz, Polizei, LKA; Technische Sicherheitsplanung: Bauamt, TÜV
3.2.5	Aufbauorganisation und Ablauforganisation	darstellen	Siehe 4.2; Aufbauorganisation: Veranstaltungsorganigramm, Kompetenzverteilung, Kommunikationswege während der VA; Ablauforganisation: Übernahme Veranstaltungsstätte, Briefing (Künstler, Helfer, Tourneemanager); Aufbau und Probe, Durchführung der VA, Abbau, Übergabe Veranstaltungsstätte (Protokolle, Rechtsfragen, Versicherungen); Einlassmanagement; Bühne, Ton, Licht, Stände, Deko
3.2.5.1	Projektstrukturplan	anwenden	Techniken
3.2.6	Eintrittskartenverkauf	erarbeiten	Ticketservice oder selbst organisieren
3.2.7	Betreuung		Künstlerbetreuung, Gästebetreuung: Registrierung, Sicherheit; VIP-Betreuung und Protokoll: Lounges, Sicherheit; Medienbetreuung: Akkreditierung, Drehgenehmigung, Medienrecht, Pressepass; Sponsorenbetreuung: Registrierung, Platz-Reservierung

© IHK Frankfurt am Main

3.3 Beurteilen, Auswählen und Beschaffen von Produkten und Dienstleistungen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.3.1	Leistungsbeschreibung	erstellen	z.B. Spezifikationen
3.3.2	Koordination von Ausschreibungen		
3.3.2.1	Ausschreibungsverfahren - Privatwirtschaftlich - Öffentlich-rechtlich	anwenden	Auswahlverfahren; VOB,VOL
3.3.2.2	Bewertungskriterien von Angeboten	verstehen	z. B. Referenzen, Preis-Leistung; Qualitätsmerkmale von Anbietern; Bedeutung von Zertifizierungen (ISO, EFQM); Beschaffungsmarketing
3.3.3	Auftragsvergabe	anwenden	Willenserklärung, Vertretung von Vertragsabschlüssen, Anfechtbarkeit

3.4 Finanzierung und Controlling von Musikveranstaltungen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungs-taxonomie	Hinweise zur Vermittlung
3.4.1	Finanzplanung		
3.4.1.1.	Ausgabenkalkulation	ermitteln	Einzelmusikveranstaltungen: Musikclubs, Kleinkunst; Hallenkonzerte: Hallen ab 800 Kapazität; Open-Air, Tourneen (regional, national, international): Outdoor Musik-VA
3.4.1.2	Einnahmekalkulation	ermitteln	Einzelmusikveranstaltungen, Hallenkonzerte, Open Airs, Tourneen (regional, national, international), Kalkulation Eintrittspreis (Wünsche des Künstlers)
3.4.1.3	Angewandte Deckungsbeitragsrechnung	berechnen	Break-Even-Point
3.4.1.4	Liquiditätsplanung von Veranstaltungen	darstellen	
3.4.1.5	Eigen- und Fremdfinanzierung von Veranstaltungen	verstehen	Sponsoring, Merchandising, Kulturförderung, Investoren
3.4.1.6	Künstlersozialabgabe	erstellen	Abgabesätze, Abgabepflicht

© IHK Frankfurt am Main

3.4.1.7	Umsatzsteuer (UstG § 19 und § 4, Nr. 20) sowie Ust bei Musikveranstaltungen	kennen	z.B. Befreiung und/oder Rückerstattung
3.4.1.8	Beschränkte Einkommenssteuerpflicht (Ausländersteuer) § 50 a EkStG	kennen	z.B. Künstler, Sportler, Referenten
3.4.2	Nachbereiten der Veranstaltung und Bewerten des Erfolgs		
3.4.2.1	Organisatorische Nachbereitung - Statistische Auswertungen - Dokumentationen - Evaluierungen - Referenzen - Follow-up - Finanzabschluss	anwenden	Teilnehmerstruktur, Verweildauer/ Umwegrendite; Material-, Bild- und Tondokumentationen, Medienreport, Monitoring; Erhebungsmethoden, qualitative und quantitative Evaluationen, Interviews, Manöverkritik; Nachbereitung mit Dienstleistern, Mitarbeiter/free lancer, Künstler, Referenten; Teilnehmer- und Besuchernachkontakte, Messekontakte, Mediennacharbeit; Soll-Ist-Vergleich, Nachkalkulation, Treuhänderische Projektverwaltung, Steuern und Abgabe
3.4.2.2	Erfolgskontrolle von Veranstaltungen - Methoden der Erfolgskontrolle - Definitionen/Begriff Controlling - Controlling – Ein Maßnahmensystem	verstehen/ beurteilen	z.B. AUMA-MesseNutzenCheck, Kosten-Nutzen-Analyse, Zielerreichung (Soll-Ist-Vergleich); Prozesscharakter Controlling, Controllingverfahren; Phasen von VA, Zieldefinierungen und Prämissenkontrolle, Ablaufkontrolle, Wirkungskontrolle
3.4.2.3	Return on Investment bei Veranstaltungen	anwenden	Definition ROI für VA, Phasenmodell der Messungen, Finanzcontrolling und ROI

3.5 Umsetzung von Marketingmaßnahmen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwendungstaxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
3.5.1	Strategische und konzeptionelle Ausrichtung der Veranstaltung bzw. Veranstaltungsbeteiligung	anwenden	Promotionspläne, Marketingkampagnen, Interviews, Off- und Online-Maßnahmen

© IHK Frankfurt am Main

3.5.2	Marketing-Mix	anwenden

4. Musikprodukte kundenorientiert vermarkten

Im Handlungsbereich „Musikprodukte kundenorientiert vermarkten“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden unter Einsatz der verschiedenen relevanten Medien und Distributionskanäle, Musikprodukte on- und offline, Musikveranstaltungen und Merchandising-Artikel fachgerecht zu vermarkten. Hierbei sind insbesondere Veränderungen der Wertschöpfungskette einzubeziehen.

4.1 Vermarktung und Vertrieb von Musikprodukten on- und offline

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.1.1	Kenntnisse über die allgemeinen Markt- und Vertriebsdaten	kennen	
4.1.2	Dienstleister in der Vermarktung		
4.1.2.1	Sponsoring- und Kooperationsagenturen	kennen	Aufgaben, Arbeitsweisen, Kosten
4.1.2.2	Weitere Dienstleistungen und Maßnahmen	kennen	Aufgaben, Arbeitsweisen, Kosten; Suchmaschinen-Marketing, E-Mail-Marketing, Web-Controlling/Analyse, Fan-Marketing
4.1.3	Dienstleister im Vertrieb		
4.1.3.1	Physische Vertriebsdienstleister	kennen	Aufgaben, Arbeitsweisen, Kosten; Händlernetzwerke
4.1.3.2	Non-Physische Vertriebsdienstleister	kennen	Aufgaben, Arbeitsweisen, Kosten
4.1.4	Recherche der in Frage kommenden Medienpartner	anwenden/ auswählen	
4.1.5	Master-Medienplanung	anwenden/ erstellen	Berücksichtigung der unterschiedlichen Vorlaufzeiten
4.1.6	Abschluss von Kooperationsvereinbarungen	anwenden/ erstellen	Definition Leistung, Gegenleistungen kennen; Berücksichtigung von medienrechtlichen Vorgaben, Trennung Werbung und Programm etc.
4.1.7	Controlling sämtlicher Maßnahmen	kennen	

© IHK Frankfurt am Main

4.2 Medienarbeit und Promotion zielgruppengerecht on- und offline planen und durchführen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.2.1	Arten der Promotion		
4.2.1.1	Presse-Promotion	kennen	Aufgaben, Arbeitsweisen, Kosten; Pressenetzwerke
4.2.1.2	Rundfunk-Promotion	kennen	NPN; Aufgaben, Arbeitsweisen, Kosten
4.2.1.3	TV-Promotion	kennen	Aufgaben, Arbeitsweisen, Kosten
4.2.1.4	Online-Promotion (inkl. Social Media)	kennen	Social Media Netzwerke; Aufgaben, Arbeitsweisen, Kosten
4.2.2	Erstellung von Pressetexten und-materialien (auch digitale Formate)	erstellen	Formate, Inhalte, Medien
4.2.3	Recherche der in Frage kommenden Medien (redaktionell)	auswählen	Medienverteiler
4.2.4	Recherche der in Frage kommenden Medienpartner (Kooperationspartner)	auswählen	
4.2.5	Ggf. Vorbereitung der Künstler auf Medienarbeit (Interviewtraining, Briefing)	kennen	
4.2.6	Auswertung der Promotion-Berichte	erstellen	
4.2.7	Reporting an Auftraggeber und Dienstleister	erstellen	Promotion-Berichte weiterleiten, auswerten, dokumentieren

4.3 Zielgruppengerechte Merchandising-Artikel

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.3.1	Vertrieb und Verkauf	kennen	
4.3.2	POS, Rackjobbing	kennen	
4.3.3	Beispiele mit Merchandising-Angeboten - Musiker - Filme - Videospiele - Comicfiguren - Sportler	anwenden	

© IHK Frankfurt am Main

4.3.4	Zusammenhänge und Verflechtungen im Merchandising	verstehen

4.4 Internationale Verwertung von Musikprodukten

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Hinweise zur Vermittlung
4.4.1	Internationales Potenzial eines Produktes	bewerten	
4.4.2	Potenzial wichtiger Auslandsmärkte recherchieren	kennen	
4.4.3	Export vs. Lizensierung	bewerten	
4.4.4	Recherche geeigneter Partner	kennen	
4.4.5	Rechtliche Gegebenheiten wichtiger Zielmärkte	kennen	
4.4.6	Finanzierung, Absicherung, Zahlungsmodalitäten	kennen	
4.4.7	Export-Fördermöglichkeiten/EU/landesbezogen	kennen	
4.4.8	Controlling-Fragen (marktspezifische Kosten-Nutzen-Analysen – Steuerfragen), Zahlungsziele	bewerten	

5. Führung und Zusammenarbeit

Im Handlungsbereich „Führung und Zusammenarbeit“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, zielorientiert mit Mitarbeitern, Auszubildenden, Geschäftspartnern und Kunden zu kommunizieren. Dabei soll gezeigt werden, dass Mitarbeiter, Auszubildende und Projektgruppen geführt werden können. Des Weiteren soll bei Verhandlungen und Konfliktfällen lösungsorientiert gehandelt werden können. Methoden der Kommunikation und Motivationsförderung sollen berücksichtigt werden.

5.1 Zusammenarbeit, Kommunikation und Kooperation

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.1.1	Zusammenhang Persönlichkeit und beruflicher Entwicklung	kennen	
5.1.2	Entwicklung des Sozialverhalten	kennen	Reifungs- und Lernprozesse, Einstellungen und Verhalten der Mitarbeiter
5.1.3	Psychologische und soziologische Aspekte bestimmter Personengruppen	kennen	Jugendliche, Auszubildende, Frauen u. Männer, ausländische Mitarbeiter, körperlich behinderte Mitarbeiter, Stellung ältere Mitarbeiter
5.1.4	Zielorientiertes Führen		Sach- und Personenebene sowie situatives Führen
5.1.4.1	Grundsätze für zielorientiertes Führen	erläutern	

© IHK Frankfurt am Main

5.1.4.2	Führungsstile und ihre Auswirkungen auf die Führungsleistung	beurteilen	
5.1.4.3	Führungsmethoden und Führungsmittel	erfassen	zielgerichtete Einflussnahme in Prozesse der Willensbildung/ -durchsetzung
5.1.4.4	Führungsdefizite und Maßnahmen zu deren Abhilfe	erkennen	Selbsterkenntnis, Lernerfahrung aus Aufgaben
5.1.5	Grundsätze der Zusammenarbeit	erläutern	

5.2 Mitarbeitergespräche durchführen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwendungstaxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
5.2.1	Anerkennungs- und Kritikgespräch	durchführen	
5.2.2	Beurteilungsgespräch		Organisation, Stellungnahme des Mitarbeiters/ Auszubildenden
5.2.2.1	Grundsätze, Ziele und Anlässe	kennen	
5.2.2.2	Beurteilungskriterien und -systeme	kennen	freie und gebundene Beurteilung, z. B. Beurteilen durch Vergleich
5.2.2.3	Ablauf des Beurteilungsgesprächs	beachten	
5.2.2.4	Beurteilungsfehler	beachten	z. B. Vorurteile, Sympathie-Effekt, erster Eindruck, Kontrastfehler, Mildefehler, Tendenz zur Mitte

5.3 Konfliktmanagement anwenden

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwendungstaxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
5.3.1	Konflikte und Ursachen	erkennen	Gegensätze und Widersprüche im Bezug auf Interessen, Zielen, Erwartungen, Bedürfnissen und den Wertevorstellungen von Mitarbeitern und Führungskräften
5.3.2	Maßnahmen zur Vermeidung von Konflikten	einsetzen	z. B. Mitarbeitergespräche
5.3.3	Maßnahmen im Umgang mit Konflikten	ergreifen	
5.3.4	Möglichkeiten zur Überwindung von Widerständen gegen Veränderungen	kennen	

5.4 Präsentationstechniken einsetzen

© IHK Frankfurt am Main

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.4.1	Ziel und Gegenstand einer Präsentation	kennen	
5.4.2	Voraussetzungen für eine erfolgreiche Präsentation		
5.4.2.1	Rhetorisch-methodische Bedingungen	einsetzen	Vortragsweise, Techniken, improvisierte Präsentationen
5.4.2.2	Gestaltungselemente	einsetzen	z. B. Text, Grafik, Diagramme, optische Pointierung, Reihung, Rhythmus und Dynamik
5.4.3	Präsentation		Nutzung von Präsentationssoftware
5.4.3.1	Thema und Ziel der Präsentation	vorbereiten	informieren, motivieren, überzeugen
5.4.3.2	Zielgruppe und deren Zusammensetzung	vorbereiten	Größe der Gruppe, Gemeinsamkeiten und Interesse, z. B. Alter, Beruf, Berufserfahrung, Vorwissen zum Thema, Geschlecht
5.4.3.3	Inhaltliche Vorbereitung	vorbereiten	Stoff sammeln und aufbereiten, komprimieren und visualisieren
5.4.3.4	Organisatorische Vorbereitung	vorbereiten	Ort, Raum, Medien, Zeitpunkt, Zeitraum, Pausen, Unterlagen für Teilnehmer
5.4.4	Präsentation		
5.4.4.1	Eröffnung, Hauptteil und Abschluss der Präsentation durch Einsatz von Medien und Methoden	umsetzen	Tagesaktualität, Ressourcen, zeitliche Nähe, gezielte Rückmeldung, Ich-Botschaften, Feedback-Technik
5.4.4.2	Umgang mit unvorhergesehenen Tatsachen	umsetzen	Störungsfall einkalkulieren
5.4.4.3	Nachbereitung einer Präsentation	umsetzen	Auswertung, Reaktionen, Protokolle und Wünsche der Teilnehmer berücksichtigen

5.5 Moderation von Projektgruppen vorbereiten und durchführen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	Anwendungstaxonomie	Hinweise zur Vermittlung
5.5.1	Arbeitsgruppen, Teams und Projektgruppen		Zusammensetzung
5.5.1.1	Kernelemente und Gütekriterien der Gruppenarbeit	auswählen	Gruppengespräche über Probleme und gemeinsame Lösung, gegenseitige Hilfe

© IHK Frankfurt am Main

5.5.1..2	Besetzung, Organisation und sachliche Ausrichtung von Projektgruppen	auswählen	
5.5.2	Moderieren von Arbeits- und Projektgruppen		
5.5.2.1	Moderation als Methode der aktiven Beteiligung und einer entsprechenden Zielorientierung	kennen	Entscheidungsfähigkeit von Gruppen
5.5.2.2	Geteilte Moderation	durchführen	Moderationszyklus
5.5.2.3	Regeln für die Vorbereitung	beachten	inhaltlich, methodisch, organisatorisch und persönlich
5.5.2.4	Kreativitätstechniken und Methoden der Ideenfindung	durchführen	z. B. Pareto-analyse, I/O-Methode
5.5.2.5	Nachbereitung der Moderation	durchführen	persönlich und organisatorisch
5.5.3	Steuern von Arbeits- und Projektgruppen		
5.5.3.1	Phasen der Prozesssteuerung	beachten	Orientierung und Strukturierung
5.5.3.2	Verhalten von Gruppenmitgliedern	berücksichtigen	Störungen und Reflexion des Gruppenprozesses
5.5.3.3	Projektabschluss durch Projektleitung	gestalten	Abschlussbericht, Empfehlungen

5.6 Ausbildung planen und durchführen

	Bestandteile der Qualifikationsinhalte	**Anwendungs-taxonomie**	**Hinweise zur Vermittlung**
5.6.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	kennen	z. B. Betriebsverfassungsgesetz, Berufsbildungsgesetz, Jugendarbeitsschutzge-setz, jeweilige Verordnung über die Berufsausbildung
5.6.2	Ausbilder-Eignungs-Verordnung (AEVO)	kennen	Inhalte und Prüfung
5.6.3	Anforderungen an die Eignung der Ausbilder und Ausbilderinnen		z. B. Einflussmöglichkeiten und Hilfen auf Einstellungen und Verhalten des Mitarbeiters, insbesondere bei Lernschwierigkeiten
5.6.4	Beteiligte und Mitwirkende an der Ausbildung	kennen	
5.6.5	Ergänzende individuelle Bildungsmaßnahmen	festlegen	betriebsintern und -extern
5.6.6	Prüfungsdurchführung	unterstützen	z. B. Anmelden, Vorbereiten der Auszubildenden
5.6.7	Anforderungen an Ausstattung und Ergonomie der Arbeitsumgebung	kennen	
5.6.8	Unterweisung	durchführen	Methoden, Prinzipien und Aufbau

© IHK Frankfurt am Main

5.6.9	Außer- und überbetriebliche Ausbildung	unterstützen	unterschiedliche betriebliche Tätigkeiten, Projektaufgaben, Organisation der Ausbildung
5.6.10	Maßnahmen der Personalentwicklung	umsetzen	Entwicklungsziele, Entwicklungsvereinbarungen, Qualifizierungsmaßnahmen

© IHK Frankfurt am Main

Anhang

© IHK Frankfurt am Main

Besondere Rechtsvorschriften zum anerkannten Abschluss Musikfachwirt IHK / Musikfachwirtin IHK

Die Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main erlässt aufgrund des Beschlusses des Berufsbildungsausschusses vom 2. September 2010 als zu-ständige Stelle nach § 54 in Verbindung mit § 79 Abs. 4 Berufsbildungsgesetz (BBiG) vom 23. März 2005 (BGBl. I, Seite 931), zuletzt geändert durch Artikel 15 Absatz 90 des Gesetzes vom 5. Februar 2009 (BGBl. I S. 160), folgende besondere Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum „Musikfachwirt IHK / zur Musikfachwirtin IHK“[1].

§ 1 Ziel der Prüfung und Bezeichnung des Abschlusses

(1) Die zuständige Stelle kann berufliche Fortbildungsprüfungen zum Musikfachwirt IHK / zur Musikfachwirtin IHK nach den §§ 2 bis 9 durchführen, in denen die auf einen beruflichen Aufstieg abzielende Erweiterung der beruflichen Handlungsfähigkeiten nachzuweisen ist.

(2) Ziel der Prüfung ist der Nachweis der Qualifikationen zum Musikfachwirt IHK / zur Musikfachwirtin IHK, in Musikunternehmen unterschiedlicher Größe sowie in verschiedenen Bereichen und Tätigkeitsfeldern der Branche Sach-, Organisations- und Führungsaufgaben wahrnehmen zu können und damit die Befähigung,

1. Betriebswirtschaftliche und personalwirtschaftliche Zusammenhänge erkennen, beurteilen und zur Erreichung branchenspezifischer Leistungen einzusetzen,

2. Geschäftsprozesse eigenverantwortlich und selbst-ständig unter Berücksichtigung wirtschaftlicher, kaufmännischer, branchenspezifischer und rechtlicher Aspekte sowie unter Anwendung eines adäquaten Methodeneinsatzes zu bewerten, zu planen und durchzuführen,

3. anhand einer zielorientierten Führung, Kooperation und Kommunikation Geschäftsprozesse und Projekte nach innen und außen zu gestalten, zu moderieren und zu kontrollieren.

(3) Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum an-erkannten Abschluss „Musikfachwirt IHK / Musikfachwirtin IHK,“.

§ 2 Zulassungsvoraussetzungen

(1) Zur Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen“ nach § 3 Abs. 1 Nr. 1 ist zugelassen, wer Folgendes nachweist:

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung im anerkannten Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau für audiovisuelle Medien, Musikfachhändler oder Veranstaltungskaufmann oder

2. eine mit Erfolg abgeschlossene Ausbildung in einem anerkannten kaufmännischen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige kaufmännische Berufspraxis in der Musikbranche, oder

3. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis in der Musikbranche, oder

4. eine mindestens vierjährige Berufspraxis in der Musikbranche.

(2) Zur Teilprüfung „Handlungsspezifische Qualifikationen“ nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 ist zugelassen, wer Folgendes nachweist:

1. Die abgelegte Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen“, die nicht länger als fünf Jahre zurückliegt, und

2. ein weiteres Jahr Berufspraxis zu den in Absatz 1 Nr. 2 – 4 genannten Zulassungsvoraussetzungen.

(3) Die Berufspraxis nach den Absätzen 1 und 2 soll im kaufmännischen Bereich absolviert sein und wesentliche Bezüge zu den Aufgaben nach § 1 Abs. 2 haben.

(4) Abweichend von den Absätzen 1 und 2 Nr. 2 kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben hat, die eine Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

[1] Zur Vereinfachung der Lesbarkeit wird im Folgenden die maskuline Form verwendet. Prüfungsteilnehmerinnen und Prüfungsteilnehmer sind gleichermaßen angesprochen.

© IHK Frankfurt am Main

Prüfungsteilnehmerinnen und Prüfungsteilnehmer sind gleichermaßen angesprochen.

§ 3 Gliederung und Durchführung der Prüfung

(1) Die Gesamtprüfung beinhaltet folgende Teilprüfungen:

1. Wirtschaftsbezogene Qualifikationen,
2. Handlungsspezifische Qualifikationen.

(2) Die Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen“ gliedert sich in folgende Qualifikationsbereiche:

1. Volks- und Betriebswirtschaft,
2. Rechnungswesen,
3. Recht und Steuern,
4. Unternehmensführung.

(3) Die Teilprüfung „Handlungsspezifische Qualifikationen“ gliedert sich in folgende Handlungsbereiche:

1. Wertschöpfungsketten der Musikwirtschaft analysieren und Marktchancen erkennen,
2. Auf Kundenbedarfe ausgerichtete Herstellung audiovisueller Medien,
3. Planen, Vorbereiten und Durchführen von Musikveranstaltungen und Tourneen,
4. Musikprodukte kundenorientiert vermarkten,
5. Führung und Zusammenarbeit.

(4) Die Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen“ ist schriftlich in Form von anwendungsbezogenen Aufgabenstellungen nach § 4 zu prüfen.

(5) Die Teilprüfung „Handlungsspezifische Qualifikationen“ ist erst nach dem Ablegen der Teilprüfung nach Absatz 1 Nr. 1 durchzuführen. Sie ist schriftlich in den Bereichen Absatz 3 in Form von handlungsorientierten Aufgabenstellungen nach § 5 sowie mündlich nach Absatz (6) zu prüfen.

(6) Die mündliche Prüfung gliedert sich in eine Präsentation und ein Fachgespräch. In der Präsentation soll nachgewiesen werden, dass eine komplexe Problemstellung der betrieblichen Praxis dargestellt, beurteilt und gelöst werden kann. Die Themenstellung kann sich auf die Handlungsbereiche nach Absatz 3 Nr. 1 – 4 beziehen. Die Dauer der Präsentation soll dabei zehn Minuten nicht überschreiten. Die Präsentation geht mit einem Drittel in die Bewertung der mündlichen Prüfung ein.

(7) Das Thema der Präsentation wird vom Prüfungsteilnehmer selbst formuliert und dem Prüfungsausschuss bei der ersten schriftlichen Prüfungsleistung eingereicht.

(8) Ausgehend von der Präsentation soll in dem Fachgespräch nachgewiesen werden, in Situationen der Musikwirtschaft Wissen anwenden und sachgerechte Lösungen vorschlagen zu können. Das Fachgespräch soll in der Regel 20 Minuten nicht überschrei-ten.

(9) Die mündliche Prüfung nach Absatz 5 ist nur durchzuführen, wenn in den Prüfungsleistungen nach Absatz 4 mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

§ 4 Wirtschaftsbezogene Qualifikationen

(1) Im Qualifikationsbereich „Volks- und Betriebswirtschaft“ sollen zum einen grundlegende volkswirtschaftliche Zusammenhänge und ihre Bedeutung für die betriebliche Praxis beurteilt werden können. Zum anderen müssen grundlegende betriebliche Funktionen und Funktionsbereiche und deren Zusammenwirken im Betrieb verstanden werden. Weiterhin soll der Vorgang einer Existenzgründung er-fasst und in seiner Gesamtheit strukturiert werden können. In diesem Rahmen können geprüft werden:

1. Volkswirtschaftliche Grundlagen,
2. Betriebliche Funktionen und deren Zusammenwirken,
3. Existenzgründung und Unternehmensrechtsformen,
4. Unternehmenszusammenschlüsse.

(2) Im Qualifikationsbereich „Rechnungswesen“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, die Bedeutung des Rechnungswesens als Dokumentations-, Entscheidungs- und Kontrollinstrument für die Unternehmensführung darstellen und begründen zu können. Dazu gehören insbesondere, die bilanziellen Zusammenhänge sowie die Kostenrechnung in Grundzügen erläutern und anwenden können. Außerdem sollen die erarbeiteten Zahlen für eine Aus-sage über die Unternehmenssituation ausgewertet werden können. In diesem Rahmen können geprüft werden:

1. Grundlegende Aspekte des Rechnungswesens,
2. Finanzbuchhaltung,
3. Kosten- und Leistungsrechnung,

© IHK Frankfurt am Main

4. Auswertung der betriebswirtschaftlichen Zahlen,

5. Planungsrechnung.

(3) Im Qualifikationsbereich „Recht und Steuern“ sollen allgemeine Kenntnisse des bürgerlichen Rechts und des Handelsrechts sowie Kenntnisse des Arbeits-rechts nachgewiesen werden. Weiterhin sollen an unternehmenstypischen Beispielen und Situationen mögliche Vertragsgestaltungen vorbereitet und deren

Auswirkungen bewertet werden können. Es müssen außerdem die Grundzüge des unternehmensrelevanten Steuerrechts verstanden werden. In diesem Rahmen können geprüft werden:

1. rechtliche Zusammenhänge,

2. steuerrechtliche Bestimmungen.

(4) Im Qualifikationsbereich „Unternehmensführung“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, die Inhalte der Betriebsorganisation, der Personalführung und -entwicklung sowie die Planungs- und Analysemethoden im betrieblichen Umfeld zu kennen, deren Auswirkungen auf die Unternehmensführung erläutern, und in Teilumfängen anwenden zu können. In diesem Rahmen können geprüft werden:

1. Betriebsorganisation,

2. Personalführung,

3. Personalentwicklung.

(5) Die schriftliche Prüfung besteht für jeden Qualifikationsbereich aus einer unter Aufsicht anzufertigenden Arbeit, deren Mindestbearbeitungszeiten jeweils betragen:

1. Volks- und Betriebswirtschaftslehre
   60 Minuten

2. Rechnungswesen 90 Minuten

3. Recht und Steuern 60 Minuten

4. Unternehmensführung 90 Minuten

Die Gesamtdauer soll jedoch 330 Minuten nicht überschreiten.

(6) Wurden in nicht mehr als einem Qualifikationsbereich mangelhafte Prüfungsleistungen erbracht, ist in diesem Qualifikationsbereich eine mündliche Ergänzungsprüfung anzubieten. Bei einer oder mehreren ungenügenden Leistungen besteht diese Möglichkeit nicht. Die Ergänzungsprüfung soll anwendungsbezo-gen durchgeführt werden und in der Regel nicht länger als 15 Minuten dauern. Die Bewertungen der schriftlichen Prüfungsleistung und der mündlichen Ergänzungsprüfung werden zu einer Note zusammengefasst. Dabei wird die Bewertung der schriftlichen Prüfungsleistung doppelt gewichtet.

§ 5 Handlungsspezifische Qualifikationen

(1) Im Handlungsbereich „Wertschöpfungsketten der Musikwirtschaft analysieren und Marktchancen er-kennen“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, dass Musikmärkte analysiert werden können, um nationale und internationale Marktchancen einzuschätzen und zu definieren sowie unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Ziele sollen formuliert, Zielgruppen bestimmt und die jeweiligen Marktgegebenheiten beobachtet und analysiert werden. In diesem Rahmen können folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Beobachten und Analysieren von bestehenden und potenziellen Musikmärkten,

2. Ermitteln und Auswerten branchenspezifischer Kennzahlen,

3. Definieren und Segmentieren von Musikmärkten und Zielgruppen,

4. Berücksichtigen ökologischer Einflüsse,

5. Entwickeln von Marketingstrategien.

(2) Im Handlungsbereich „Auf Kundenbedarfe ausgerichtete Herstellung audiovisueller Medien“ soll ein fundiertes Wissen über die verschiedenen Produkte der Musikwirtschaft und deren zielgruppenorientierte Bewertung nachgewiesen werden. Bei allen Prozessen wird auf die speziellen Gesetze, Verordnungen und die Beschaffung von Rechten zur Musikproduktion und -vermarktung geachtet.

In diesem Rahmen können unter anderen folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Planung und Organisation von audiovisuellen Medien,

2. Zielgruppengerecht Merchandisingprodukte planen und herstellen,

3. Spezielles Recht der Musikwirtschaft (Urheber-recht, Leistungsschutzrecht, Verwertungsgesell-schaften, Markenrecht, gewerblicher Rechtschutz, Persönlichkeitsrecht),

4. Finanzierung und Controlling von audiovisuellen Produktionen.

(3) Im Handlungsbereich „Planen, Vorbereiten und Durchführen von Musikveranstaltungen und Tourneen“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, Musikveranstaltungen planen und umset-

© IHK Frankfurt am Main

zen zu können. Hierbei sind insbesondere auch die rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, technischen und ökologischen Bedingungen zielorientiert einzubeziehen. Relevante Veränderungen in der Wertschöpfungskette der Musikvermarktung sollen genau berücksichtig werden, wie branchenspezifische Besonderheiten bei Steuern, Abgaben und Versicherungen.

In diesem Rahmen können unter anderen folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Beurteilen von Veranstaltungsorten und -stätten unter Berücksichtigung der Infrastruktur und Logistik
2. Erstellen, Umsetzen und Kontrollieren von Orts- und Termin-, Programm-, Bedarfs-, Ablauf-, Finanz-, Zeit- und Tätigkeitsplanung
3. Beurteilen und Auswählen von Leistungen und Produkten von Veranstaltungsdienstleistern
4. Finanzierung und Controlling von Musikveranstaltungen
5. Umsetzung von Marketingmaßnahmen

(4) Im Handlungsbereich „Musikprodukte kundenorientiert vermarkten“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden unter Einsatz der verschiedenen relevanten Medien und Distributionskanäle, Musikprodukte on- und offline, Musikveranstaltungen und Merchandising-Artikel fachgerecht zu vermarkten. Hierbei sind insbesondere Veränderungen der Wertschöpfungskette einzubeziehen.

In diesem Rahmen können unter anderen folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Vermarktung und Vertrieb von Musikprodukten on- und offline,
2. Medienarbeit und Promotion zielguppengerecht on- und offline planen und durchführen,
3. Zielguppengerecht Merchandising-Artikel
3. Internationale Verwertung von Musikprodukten

(5) Im Handlungsbereich „Führung und Zusammenarbeit“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, zielorientiert mit Mitarbeitern, Auszubildenden, Geschäftspartnern und Kunden zu kommunizieren. Dabei soll gezeigt werden, dass Mitarbeiter, Auszubildende und Projektgruppen geführt werden können. Des Weiteren soll bei Verhandlungen und Konfliktfällen lösungsorientiert gehandelt werden können. Methoden der Kommunikation und Motivationsförderung sollen berücksichtigt werden. In diesem Rahmen können unter anderen folgende Qualifikationsinhalte geprüft werden:

1. Zusammenarbeit, Kommunikation und Kooperation,
2. Mitarbeitergespräche,
3. Konfliktmanagement,
4. Präsentationstechniken,
5. Moderation von Projektgruppen,
6. Ausbildung.

(6) Die schriftliche Prüfung besteht für jeden Handlungsbereich aus einer unter Aufsicht anzufertigenden Arbeit, deren Mindestbearbeitungszeiten jeweils betragen:

1. Wertschöpfungsketten der Musikwirtschaft analysieren und Marktchancen erkennen 90 Minuten
2. Auf Kundenbedarfe ausgerichtete Herstellung audiovisueller Medien 60 Minuten
3. Planen, Vorbereiten und Durchführen von Musikveranstaltungen und Tourneen 90 Minuten
4. Musikprodukte kundenorientiert vermarkten 90 Minuten
5. Führung und Zusammenarbeit 60 Minuten

Die Gesamtdauer soll 420 Minuten nicht überschreiten.

(5) Wurden in nicht mehr als einem Handlungsbereich mangelhafte Prüfungsleistungen erbracht, ist in diesem Qualifikationsbereich eine mündliche Ergänzungsprüfung anzubieten. Bei einer oder mehreren ungenügenden Leistungen besteht diese Möglichkeit nicht. Die Ergänzungsprüfung soll anwendungsbezogen durchgeführt werden und in der Regel nicht länger als 15 Minuten dauern. Die Bewertungen der schriftlichen Prüfungsleistung und der mündlichen Ergänzungsprüfung werden zu einer Note zusammengefasst. Dabei wird die Bewertung der schriftlichen Prüfungsleistung doppelt gewichtet.

§ 6 Anrechnung anderer Prüfungsleistungen

Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin ist auf Antrag von der Ablegung einzelner schriftlicher Prüfungsbestandteile durch die zuständige Stelle zu befreien, wenn eine andere vergleichbare Prüfung vor einer öffentlichen oder staatlich anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss erfolgreich abgelegt wurde und die Anmeldung zur Fortbildungsprüfung inner-halb

© IHK Frankfurt am Main

von fünf Jahren nach der Bekanntgabe des Bestehens der anderweitig abgelegten Prüfung erfolgt.

§ 7 Bewerten der Prüfungsteile und Bestehen der Prüfung

(1) Die Teilprüfungen „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen“ und „Handlungsspezifische Qualifikationen“ sind gesondert nach Punkten zu bewerten.

(2) Für die Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen“ ist eine Note aus dem arithmetischen Mittel der Punktebewertung der Leistungen in den einzelnen Qualifikationsbereichen zu bilden.

(3) Für die Teilprüfung „Handlungsspezifische Qualifikationen“ ist eine Note aus dem arithmetischen Mittel der Punktebewertung der schriftlichen Prüfungsleistungen und der mündlichen Prüfung nach § 3 Abs. 6 zu bilden.

(4) Die Prüfung ist insgesamt bestanden, wenn in allen Prüfungsleistungen mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

(5) Über das Ergebnis der Teilprüfung nach § 3 Abs. 1 Nr. 1 ist eine Bescheinigung auszustellen.

(6) Über das Bestehen der Prüfung ist ein Zeugnis nach den Anlagen 1 und 2 auszustellen. Im Fall der Freistellung nach § 6 sind Ort, Datum, Abschlussbezeichnung der Prüfung und die Bezeichnung des Prüfungsgremiums der anderweitig abgelegten Prüfung anzugeben.

§ 8 Wiederholung der Prüfung

(1) Eine Teilprüfung, die nicht bestanden ist, kann zweimal wiederholt werden. Einzelne Prüfungsteile können vor Abschluss des jeweiligen Prüfungsverfahrens wiederholt werden.

(2) Mit dem Antrag auf Wiederholung der Prüfung wird der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin von einzelnen Prüfungsleistungen befreit, wenn die darin in einer vorangegangenen Prüfung erbrachten Leistungen mindestens ausreichend sind und der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin sich innerhalb von zwei Jahren, gerechnet vom Tag der Beendigung der nicht bestandenen Prüfung an, zur Wiederholungsprüfung angemeldet hat. Bestandene Prüfungsleistungen können auf Antrag einmal wiederholt werden. In diesem Fall gilt das Ergebnis der letzten Prüfung.

§ 9 Ausbildereignung

(1) Der Prüfungsteilnehmer oder die Prüfungsteilnehmerin kann nach erfolgreichem Abschluss dieser Prüfung beantragen, eine zusätzliche Prüfung zum Nachweis der berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen abzulegen. Diese besteht aus einer Präsentation oder der praktischen Durchführung einer Ausbildungssituation und einem Prüfungsgespräch. Der Teilnehmer oder die Teilnehmerin wählt dazu eine Ausbildungssituation aus. Die Auswahl und Gestaltung der Ausbildungssituation ist in dem Gespräch zu begründen. Die Dauer der praktischen Prüfung soll höchstens 30 Minuten betragen. Die Konzeption der Durchführung der praktischen Ausbildungssituation ist vorab schriftlich einzureichen. Die zusätzliche Prüfung ist bestanden, wenn mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

(2) Wer diese Prüfung bestanden hat, ist vom schriftlichen Teil der Prüfung der nach dem Berufsbildungsgesetz erlassenen Ausbilder-Eignungsverordnung befreit. Wer auch die zusätzliche Prüfung nach Absatz 1 bestanden hat, hat die berufs- und arbeitspädagogischen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nach dem Berufsbildungsgesetz nachgewiesen. Dem Prüfungsteilnehmer oder der Prüfungsteilnehmerin ist ein Zeugnis auszustellen, aus dem hervorgeht, dass die berufs- und arbeitspädagogische Qualifikation nach § 30 des Berufsbildungsgesetzes nachgewiesen wurde.

§ 10 Inkrafttreten

Diese Besondere Rechtsvorschrift tritt einen Tag nach Veröffentlichung in dem Mitteilungsblatt der IHK Frankfurt am Main in Kraft.

Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main, 04.10.2010

gez.
Dr. Mathias Müller
Präsident Hauptgeschäftsführer

gez.
Matthias Gräßle
Hauptgeschäftsführer

© IHK Frankfurt am Main

Abkürzungsverzeichnis

ISRC-Codes	International Standard Recording Code
GRID	Global Release Identifyer
EAN	European Article Number
ISMN	International Standard Music Number
ISBN	International Standard Book Number
EAN-13	Älteres EAN Format; jetzt GTIN (Global Trade Item Number)
UPC	Universal Product Code
GS1	Germany – Global Standard One Code
IDNV	Internationale Datenbank für Noten und Verlagsartikel
VLB	Verzeichnis lieferbarer Bücher
GEMA	Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte
GVL	Gesellschaft für Leistungsschutzrechte
VG Wort	Verwertungsgesellschaft Wort
VFF	Verwertungsgesellschaft für Eigen- und Auftragsproduktionen
VGF	Verwertungsgesellschaft für Nutzungsrechte an Filmwerken
GWFF	Gesellschaft zur Wahrnehmung von Film- und Fernsehrechten
VG Bild Kunst	Verwertungsgesellschaft Bild und Kunst
VG Musikedition	Verwertungsgesellschaft Musikedition
VA	Veranstaltung
VOB	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen
VOL	Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen
ISO	International Organization for Standardization
EFQM	European Foundation for Quality Management
AUMA	Ausstellungs- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft e.V.
ROI	Return on Invest
MPN	Music Promotion Network

© IHK Frankfurt am Main

Feedbackbogen

Ihre Meinung ist gefragt

Rahmenpläne müssen stets aktuell und zielgruppengerecht sein. Dazu brauchen wir Ihre Unterstützung. Wie zufrieden sind Sie mit dem vorliegenden Band? Ihre Antworten, Anregungen und Einschätzungen helfen uns, die Rahmenpläne ständig zu verbessern. Bitte senden Sie den ausgefüllten Fragebogen an den **DIHK, Bereich Bildung, Bildungspolitik, 11052 Berlin, Fax (030) 20308-2524**. Vielen Dank für Ihre Mitarbeit und weiterhin viel Erfolg!

Die Antworten beziehen sich auf den Rahmenplan

Geprüfter Musikfachwirt /
Geprüfte Musikfachwirtin

- Ich bin ○ Unternehmer ○ Lehrgangsteilnehmer ○ Lehrgangsveranstalter
  ○ Dozent ○ Prüfer ○ IHK-Mitarbeiter

- Wie beurteilen Sie insgesamt den vorliegenden Rahmenplan?

①	②	③	④	⑤	⑥
ausgezeichnet					nicht genügend

- Wie beurteilen Sie den vorliegenden Rahmenplan im Einzelnen?

	① = trifft zu					trifft nicht zu = ⑥
Der Rahmenplan ist praxisnah.	①	②	③	④	⑤	⑥
Die Inhalte sind fachlich in Ordnung.	①	②	③	④	⑤	⑥
- zu einfach.	①	②	③	④	⑤	⑥
- zu anspruchsvoll.	①	②	③	④	⑤	⑥
Die Inhalte sind auf dem neuesten Stand.	①	②	③	④	⑤	⑥
Die Gliederung ist klar und übersichtlich.	①	②	③	④	⑤	⑥
Die Bezüge zur Verordnung sind deutlich.	①	②	③	④	⑤	⑥
Der Rahmenplan ist verständlich geschrieben.	①	②	③	④	⑤	⑥
Der Rahmenplan lässt sich im Lehrgang gut umsetzen.	①	②	③	④	⑤	⑥
Die Taxonomie ist eindeutig.	①	②	③	④	⑤	⑥
Die Gestaltung (Spalten, Nummerierung, Layout) ist hilfreich.	①	②	③	④	⑤	⑥

- Was sollte Ihrer Meinung nach im Rahmenplan besser gemacht werden?
  Was gefällt Ihnen besonders gut?

© IHK Frankfurt am Main