

100 Jahre Kern Swiss

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wasser- und Energiewirtschaft = Cours d'eau et énergie**

Band (Jahr): **61 (1969)**

Heft 9-10

PDF erstellt am: **10.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-921581>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Bild 3
AMMANN-
Kehrichtverbrennungsanlage.

aus der Schweiz geliefert werden. Ferner führte Ammann aus, dass es in ihrem Bestreben liege, den Unternehmern ein möglichst vollständiges Programm von Baumaschinen anzubieten, weiss man doch den totalen Servicedienst zu schätzen. Der schweizerische, ja für gewisse Produkte sogar der europäische Markt, ist zu klein, um alle Baumaschinentypen selbst herzustellen. Die Unternehmung ergänzt ihr eigenes Fabrikationsprogramm mit qualitativ hochstehenden Fremdfabrikaten und stellt dafür auch den Service sicher. Eine solche kombinierte Tätigkeit — Eigenfabrikation und Werkvertretung — wirkt sich zu Gunsten der Kundschaft aus. Zahlreich sind die Fälle, in denen die ausländischen Produkte sich auf die eigene Konstruktion befruchtend ausgewirkt haben; auf diese Weise konnten neue Verfahren und Möglichkeiten erschlossen werden. Der Sprechende streifte auch einige Probleme, wie die ungleichen Wettbewerbsbedingungen, welche sich in Zukunft noch wesentlich verstärken werden. Die hauptsächlichsten Exportkunden befinden sich im EWG-Raum; hier wirkt sich die Zolldiskriminierung sehr stark aus. Hinzu kommt, dass die meisten ausländischen Konkurrenzfirmen für

ihre Exporte Prämien oder Privilegien erhalten. Die sehr wertvolle, jedoch konservative und vorsichtige schweizerische Export-Risiko-Garantie kann einen solchen Vorsprung nie ausgleichen. Bei den hohen Ansprüchen, welche der Schweizerunternehmer an die Maschinen stellen muss, sind Schweizerreferenzen besonders begehrt. Ausländische Konkurrenz versucht somit ihre Maschinen zu jedem Preis in unserem Lande zu placieren. Nur durch überdurchschnittlichen Einsatz, nur mit einem technisch führenden Produkt bester Qualität und einem zuverlässigen Service ist es möglich, diese offensichtliche Benachteiligung auszugleichen. Diese harte Konfrontation mit der Konkurrenz gibt jedoch den Ansporn, bessere und preiswertere Maschinen zu bauen. Mit Stolz wies Ammann auf den hohen Stand der schweizerischen Bauwirtschaft hin, der auch im Ausland voll anerkannt wird. Ein Volk, das lebt, baut an seinen Strassen, hat seine gesamte Infrastruktur immer wieder den sich ändernden Verhältnissen anzupassen und damit den Weg zu neuen Entwicklungen freizulegen.

J. Isler

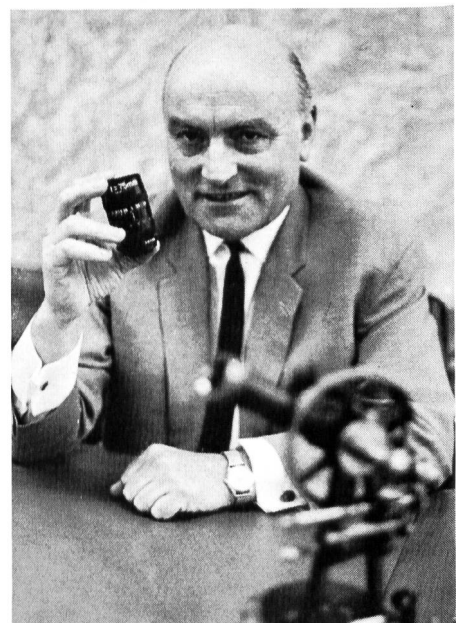
150 JAHRE KERN SWISS

DK 061.7 : 681.4

In diesem Jahr begeht die Kern & Co. AG in Aarau ihr 150 Jahr-Jubiläum und benützt diesen Anlass, um der langen und erfolgreichen Tätigkeit in verschiedenen Gremien und in mannigfacher Art zu gedenken — sei es als Feier der Geschäftsleitung, des Personals und der Arbeiterschaft, als sogenannter «Tag der offenen Türe», um der Öffentlichkeit die Gelegenheit eines Fabrikbesuches zu ermöglichen, als Pressekonferenz u.a.m.

Als Auftakt fand am 11. Juni 1969 eine gutbesuchte hervorragend organisierte Pressekonferenz statt, an der vor allem die technische Presse stark vertreten war. Das Programm umfasste einen Empfang im hellen, schlicht gestalteten Foyer des neuen Verwaltungsgebäudes in der Schachenallee mit Begrüssung der Pressevertreter durch P. Kern, Delegierter des Verwaltungs-

Bild 1 Zu den Benützern von Kern-Produkten gehören neuerdings auch die Astronauten; im Auftrag der NASA wurde eine Reihe von Spezialobjektiven für 16 mm-Filmkameras entwickelt. Peter Kern, Delegierter des Verwaltungsrates des schweizerischen Unternehmens und Repräsentant der 5. Generation, zeigt hier mit Genugtuung eines der Kern Switar Hochleistungsobjektive, wie sie in der Apollo 10-Mission benützt wurden, um die Mondoberfläche zu filmen und im Juli 1969 in Apollo 11 auf der Data Aquisition Filmkamera bei der ersten Landung auf dem Mond zum Einsatz kamen.



rates der Gesellschaft, gefolgt durch Erläuterungen weiterer Mitglieder der Geschäftsleitung an Hand zahlreicher Fabrikationsobjekte im Ausstellungsraum. Daran schlossen sich zwei Fabrikbesichtigungen an, durch die Fabrik im Schachen/Aarau und durch die neue Reisszeugfabrik in Buchs, wobei man die Fabrikationsvorgänge beobachten konnte und durch instruktive Demonstrationen noch eingehender in die Konstruktionsprobleme eingeführt wurde; erstaunlich sind vor allem die Präzisionen, die heute für verschiedene Instrumente verlangt und garantiert werden. Der Rundgang umfasste folgende Besichtigungen: Kreis- und Stichplattenteilerei, Rundschleiferei und Rundheitsprüfung, Herstellung von Rundoptik, Prüfung der Geräte unter tropischen und arktischen Bedingungen, das reiche Produkten-Lager und schliesslich die Reisszeugfabrik.

Im Anschluss an diese einprägsamen Besichtigungen wurde den Gästen im berühmten Gasthof zur Herberge in Teufenthal ein exquisites Mittagessen mit arten- und farbenreichem kaltem Buffet offeriert — eine wahre Augenweide, und der Berichterstatter bedauerte es sehr, dass ihm dabei äusserste Zurückhaltung auferlegt war!



Kern ist eine typische Vertreterin der optisch-feinmechanischen Industrie, in welcher die grossen Wissensgebiete Feintechnik, Optik, Elektronik und Physik mit den Einsatzmöglichkeiten des Lasers eng ineinander spielen.

Vor 150 Jahren hat Jakob Kern seinen Handwerksbetrieb gegründet. Direkte Nachkommen haben über fünf Generationen bis heute die Firma geleitet und es verstanden, deren Selbständigkeit zu wahren.

Die Firma wurde 1914 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und arbeitet heute mit einem Aktienkapital von 2 Millionen Franken, eingeteilt in 4000 Namenaktien zu nominal Fr. 500.—. Dieses im Verhältnis zum Geschäftsumfang eher bescheidene Aktienkapital lässt die solide finanzielle Basis des Unternehmens erkennen. Die aktive Geschäftsleitung obliegt Peter Kern, Delegierter des Verwaltungsrates, Dr. Helmut Schneuwlin, technischer Direktor, Dr. Paul Vogel, kaufmännischer Direktor und Rudolf Wehrli, Vertriebsdirektor.

Im Hauptwerk Aarau, dem Werk Buchs und in der Tochtergesellschaft Yvar SA in Genf sind zurzeit insgesamt 1300 Personen beschäftigt. Wegen der bekannten hohen Arbeitsintensität der optisch-feinmechanischen Branche ist die Beschaffung von geeignetem Personal unter den heute gültigen Vorschriften keine leichte Aufgabe.

Kern ist ein ausgesprochenes Exportunternehmen. 90 Prozent seiner Produkte werden im Ausland verkauft.

Das heutige Fabrikationsprogramm umfasst die folgenden Produktengruppen:



Bild 3 (oben) Ein Blick in die Theodolitenmontage in Aarau. Im Vordergrund rechts ein Triangulationstheodolit, gebaut im Jahre 1835 im Auftrag von General Dufour (Dufourkarte).

Bild 4 (Mitte) Das PG II gestattet, aus Flugaufnahmen, die stereoskopisch betrachtet werden, Karten in verschiedenen Massstäben herzustellen. Die Koordinaten können auch elektronisch auf Lochstreifen oder Lochkarten registriert und im Computer weiterverarbeitet werden.

Bild 5 (unten) An der Spitze der Kern-Theodolithreihe stehen genauigkeitsmässig der grosse Triangulationstheodolit und seine astronomische Variante. Ihre hohe Winkelmessgenauigkeit ist notwendig für die Landesvermessung, für Kontrollmessungen an Bauwerken, zum Beispiel für Talsperren, oder für astronomische Orts- und Zeitbestimmungen.



1. VERMESSUNGSINSTRUMENTE UND PHOTOGRAMMETRISCHE GERÄTE

(Anteil am Umsatz: 53 %)

Nivelliere, Theodolite, astronomische Instrumente, Kippregeln, Präzisionslote, Reduktionstachymeter, Distanzmesser, Deformations-Messausrüstungen und photogrammetrische Auswertegeräte.

2. REISSZEUGE

(Anteil am Umsatz: 15 %)

Ein vollständiges Sortiment, das jeden erdenklichen Wunsch erfüllen kann, wird in drei Serien hergestellt:

Serie A: Präzisionsreisszeuge für höchste Ansprüche

Serie B: Techniker-Reisszeuge

Serie C: Schulreisszeuge

3. KINOAUFNAHME-, PHOTO- UND PROJEKTIONSOBJEKTE

(Anteil am Umsatz: 10 %)

Unter den Markennamen Switar, Yvar, Genevar und Pizar sind diese Objekte weltbekannt und millionenfach im Gebrauch.

4. MILITÄROPTISCHE INSTRUMENTE

(Anteil am Umsatz: 11 %)

Feldstecher und Zielfernrohre für die Schweizer Armee, Kino-Theodolite für die Vermessung der Flugbahnen von Geschossen und Visiere bilden die Hauptprodukte dieser Gruppe.

5. ZIVILE FELDSTECHE, AUSSICHTSFERNROHRE UND STEREOMIKROSKOPE

(Anteil am Umsatz: 8 %)

6. SPEZIALGERÄTE UND EINBAU-OPTIK FÜR WERKZEUG- UND MESSMASCHINEN

(Anteil am Umsatz: 3 %)

Kern bearbeitet zum Beispiel für die Société Genevoise d'Instruments de Physique in Genf alle anfallenden optischen Probleme und liefert sämtliche Einbau-Optik.

Bild 2 Von Glasblöcken oder sogenannten Presslingen werden Linsen in verschiedenen Arbeitsvorgängen bearbeitet. Hier sehen wir das Polieren mehrerer Linsen, gehalten auf einem speziellen Werkzeug. Die Linsenoberflächen müssen eine Oberflächengenauigkeit von 0,0003 mm aufweisen.



Ein Unternehmen, das seine Entwicklungen und Investitionen aus eigenen Mitteln finanziert, ist auf eine sorgfältige Planung angewiesen. Deshalb wurde in den letzten Jahren vorerst das Ziel festgelegt und dann das Verkaufsprogramm entsprechend bereinigt und ergänzt. Die wichtigsten Produkte wurden im Hinblick auf eine rationelle Fabrikation konstruktiv überarbeitet. Neue Instrumente und Verbesserungen an bestehenden Geräten werden in enger Zusammenarbeit zwischen dem technischen und dem Vertriebsressort konzipiert. Die Gesamtplanung ist zeitlich in eine kurzfristige und eine langfristige Periode eingeteilt.

Kern war auf dem Entwicklungssektor immer sehr erfolgreich. Ein leistungsfähiges Team von Wissenschaftlern, Ingenieuren und Technikern schuf von Grund auf neue Instrumente, verwirklichte Ideen und führte Bauelemente ein, die andere Hersteller später zwingen, ähnliche Wege zu beschreiten. Die fortschrittlichen technischen Leistungen haben die Anerkennung der internationalen Fachwelt gefunden. Leider konnte diese technische Überlegenheit wegen mangelnder Fabrikationskapazität früher nicht voll ausgenutzt werden.

Der Entwicklungsabteilung steht für die Lösung wissenschaftlicher Rechenprobleme, insbesondere für die Berechnung der optischen Systeme, ein Computer zur Verfügung. Das wissenschaftliche Rechenbüro ist durch einen Terminal mit einem Grosscomputer direkt verbunden, da die 1954 angeschaffte haus-eigene Anlage den Bedürfnissen nicht mehr genügt. Dieses moderne Hilfsmittel versetzt Mathematiker und Physiker in die Lage, den ausgezeichneten Weltruf der Kern-Optik zu erhalten und zu fördern. Die amerikanische Raumfahrtsbehörde NASA hat nicht nur Kern-Vermessungsgeräte gekauft, sondern auch besondere Hochleistungs-Objektive in Auftrag gegeben. Die Firma Kern hat für die NASA eine Switar-Objektivreihe für 16 mm Schmalfilm mit den Brennweiten $f = 10$, $f = 18$, $f = 75$ und $f = 180$ speziell gerechnet und gebaut. In der Mondfähre und in der Raumkapsel Apollo 10 wurden je eine 16 mm Filmkamera, bestückt mit Kern-Optik, mitgeführt. Mit der Apollo 11 werden zusammen mit den ersten Menschen auch Kern-Switar-Objekte auf dem Erdtrabanten landen. (Inzwischen erfolgreich geschehen. Red.)

Entgegen einer oft vertretenen Auffassung lassen sich auch in der optisch-feinmechanischen Branche viele Fabrikationsabläufe rationalisieren. Als gutes Beispiel dafür darf die Tatsache angeführt werden, dass Kern in den letzten 15 Jahren bei einem Personalzuwachs von 40% den Umsatz verdreifachen konnte. Bei der hohen Arbeitsintensität müssen alle Möglichkeiten, die zu einer Verbesserung der Kostenstruktur beitragen können, konsequent verfolgt und ausgewertet werden. Der äusserst moderne Maschinenpark in der Optik und Mechanik wird sorgfältig nach Leistungsfähigkeit und Genauigkeit überwacht. Der technische Fortschritt im Maschinenbau wird voll ausgenutzt, um im Betrieb überall dort zu rationalisieren, wo es denkbar und möglich ist. Im eigenen Werkzeugbau werden auch Vorrichtungen entwickelt, um damit bestehende Maschinen noch leistungsfähiger zu gestalten. Rationalisierung darf aber niemals auf Kosten der Genauigkeit oder Qualität erfolgen. Die vom Konstrukteur für die einwandfreie Funktion der Geräte errechneten Toleranzen und die für den Markennamen Kern erforderliche hohe Qualität müssen unbedingt respektiert werden. Wer je einen Rundgang durch die Kern-Werke unternimmt, wird in den Maschinenhallen, an den Arbeitsplätzen in der Optik, Montage und Kontrolle spüren, wie jeder Einzelne bestrebt ist, die geforderte Präzision und Qualität einzuhalten. Jeder achte Mitarbeiter ist in der Kontrolle eingesetzt. Genauigkeit von einem Hundertstel Millimeter sind normal. Viele Arbeitsgänge verlangen jedoch den Tausendstel Millimeter oder sogar Bruchteile davon. So sind beispielsweise die Genauigkeitsanforderungen an Glaskreise, von denen für jeden Theodoliten zwei Stücke benötigt werden, für den Aussenstehenden kaum zu fassen. Es gibt Theodolitenkreise, die auf einem Durchmesser von 75 mm (Kreisumfang 235,5 mm) für eine 2-Minuten-Teilung sexagesimal total 10 800 Teilstriche aufweisen. Der Abstand von einem Teilstrich zum andern beträgt 0,022 mm. Die einzelnen Teilstriche sind 4 Tausendstel Millimeter dick und 6 Hundertstel bzw. 15 Hundertstel lang. Die Zahlen zur Bezifferung der Grade weisen eine Höhe von 1 Zehntel Millimeter auf.

Kern befasst sich aber nicht nur mit der Entwicklung und Herstellung, sondern auch mit dem Verkauf seiner Erzeugnisse.

Parallel zur Erweiterung der Fabrikationsanlage musste deshalb der Vertriebsapparat ausgebaut werden. Heute sorgen 120 Vertretungen mit 48 Servicestellen, verteilt über die ganze Welt, für den Absatz der Kern-Produkte und den sachgemässen Unterhalt. Eine eigene Tochtergesellschaft in Port Chester, N. Y. USA, bearbeitet den nordamerikanischen Markt und ist in der Lage, Spezialgeräte selbst herzustellen.

Rund 50% der Ausfuhr geht nach Europa, umsatzmässig abgestuft nach England, Schweden, Spanien, Frankreich, Deutschland, Italien, Belgien, Dänemark, Norwegen. Weitere 25% der Produktion werden in Südamerika verkauft, vornehmlich in Brasilien, Peru, Argentinien, Venezuela und Chile. Die USA nehmen ca. 5% und Australien 3% des Exportes ab. Der Anteil des Mittleren und Fernen Ostens beträgt 7% und derjenige des afrikanischen Kontinents 5%. Die Verkaufsorganisation in Afrika ist zurzeit im Ausbau begriffen.

Die Firma Kern ist der grösste Reisszeugfabrikant Europas und gehört auf dem Gebiet der Vermessungsinstrumente zu den drei grössten und bekanntesten Herstellern der freien Welt.

Der Verkauf entwickelt sich immer mehr zu einer technischen Angelegenheit. Der Kunde entscheidet aufgrund der Leistung der Geräte, des Vertrauens in die Firma, des gebotenen After-Sales-Service und des Preises, der im harten Konkurrenzkampf oft eine sehr grosse Rolle spielt. Der Kundenaufklärung über den wahren Wert der Geräte durch fabrikgeschultes Personal und Publikationen (u.a. Kern-Bulletin) kommt daher grösste Bedeutung zu. Kern bildet in seinem Vertriebsressort laufend Kaufleute und Techniker für den Einsatz in fremden Ländern aus. Daneben werden auch ständig Reparateure von Vertretern oder staatlichen Grosskunden in die Geheimnisse der Instrumente eingeführt. Verkäuferkurse für Anfänger und Fortgeschrittene vermitteln dem Vertreterpersonal das Wissen und die notwendige Begeisterung, um beim Kunden erfolgreich bestehen zu können. Vertretertagungen bieten die Möglichkeit, Erfahrungen auszutauschen und neue Geräte bekanntzumachen.

Eine eigene, mit den Problemen der Industrierwerbung vertraute Werbeabteilung befasst sich mit der Beschaffung des Druckmaterials und der Gestaltung von Ausstellungen im In- und Ausland. Der Mailing-Service für Direktaktionen aus der Schweiz

unterstützt die Vertreter bei der Bearbeitung der Kundschaft aktiv.

Ein modern ausgebaute Ersatzteildienst sorgt dafür, dass die Geräte von den Reparaturstellen rasch wieder einsatzfähig an die Kunden zurückgehen können.

Ein umfangreiches Reiseprogramm ist die Konsequenz der heutigen beachtenswerten Verkaufsaktivität. Die Pflege der Kontakte zu Hochschulen, Techniken, Grossabnehmern, staatlichen Dienststellen für Vermessung und Photogrammetrie und möglichst vielen Benützern von Kern-Erzeugnissen bildet u. a. einen wesentlichen Bestandteil der Marktbeobachtung, die zu den wichtigsten Aufgaben des Verkaufs gehört.

Ein leistungsfähiger Verwaltungsapparat ist im modernen Fabrikationsbetrieb nicht nur nötig, um den rein kaufmännischen Datenfluss rationell zu verarbeiten und der Geschäftsleitung für wichtige Unternehmungsentscheide frühzeitig genaue Informationen zu liefern, sondern um die vielseitige Produktion der Firma «im Griff» zu haben. Das firmaeigene elektronische Rechenzentrum Bull General Electric Gamma 30 mit mehreren Magnetbandstationen erlaubt, neben den betrieblichen Abrechnungen die Durchführung der Produktionsplanung und Produktionssteuerung.

Die sehr erfreuliche Umsatzentwicklung der letzten Jahre hat beträchtliche bauliche Erweiterungen notwendig gemacht. Alle ausgeführten oder im Bau befindlichen Neubauten sind Teile einer langfristigen Gesamtplanung mit dem Ziel, die Leistungsfähigkeit des Unternehmens optimal zu steigern. Im Dezember 1967 wurde das neue Verwaltungsgebäude bezogen (3600 m²). Anfangs dieses Jahres konnte im Wynenfeld Buchs die neue Reisszeugfabrik in Betrieb genommen werden (Produktionsfläche 5000 m²). Im Fabrikareal Schachen geht ein Montagewerk mit 4500 m² Produktionsfläche der Vollendung entgegen, womit die gesamte Produktionsfläche inklusive der Tochtergesellschaft Yvar SA. Genf auf 38 000 m² ansteigt.

Die Firma befindet sich heute in einer ausgesprochenen Ausbauphase. Die Geschäftsleitung ist gewillt, den ständig zunehmenden Wettbewerb erfolgreich zu bestehen. Sie ist überzeugt, dass es ihr auch weiterhin gelingen wird, erstklassige Produkte zu schaffen und dem Markennamen «Kern-Swiss» zu weiterer Weltgeltung zu verhelfen. Tö.

NUCLEX 69

DK 061.4 (100) : 621.039

Angesichts des grossen Erfolges der Nuclex 66, die ebenfalls in Basel stattfand, und gestützt auf Besprechungen mit Vertretern führender Atomländer und Mitausstellern, hatte der Messevorstand einstimmig beschlossen, im Jahre 1969 eine neue Leistungsschau der internationalen Kernindustrie durchzuführen.

Vom 6. bis 11. Okt. 1969 wird in Basel die 2. Internationale Fachmesse und Fachtagung für die kerntechnische Industrie — die Nuclex 69 — durchgeführt. In den Hallen der Schweizer Mustermesse stellen insgesamt 20 Industrienationen in einer umfassenden Schau alle erprobten und fortgeschrittenen Reaktortypen im Modell aus. Gleichzeitig wird der Messebesucher eine bisher in derartiger Vielfältigkeit noch nie beschickte Ausstellung nuklearer Anwendungen und Komponenten vorfinden, so den Kernkraftwerkbau mit allen seinen industriellen Teilgebieten (Komponentenbau), ferner den Einsatz von radioaktiven Isotopen zur Verbesserung industrieller Produktionsprozesse und für den Einsatz in der Forschung, Instrumente und Einrichtungen für nuklearwissenschaftliche Forschung und technische Entwicklung. Das Sachregister zählt mehr als 80 Ausstellungsgebiete auf. Die vollständige Belegung der Ausstellungsfläche (netto 11 000 m²) bereits zehn Monate vor dem Eröffnungstermin lässt die industrielle und wirtschaftliche Bedeutung der Nuclex 69 erkennen.

Gleichzeitig gelangen vom 7. bis 11. Oktober internationale Fachtagungen zur Durchführung. Die aktuellsten nuklearen Teilgebiete sind im Fachtagungsprogramm vereinigt worden. Rund 85 hervorragend qualifizierte Spezialisten aus fast allen Nuklearländern werden über ihre langjährigen Erfahrungen mit nuklearen Anlagen sowie über den Stand der Weiterentwicklung unter Be-

rücksichtigung der wissenschaftlich-technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkte berichten. Die neun Fachtagungen befassen sich mit folgenden Problemen:

- Erfahrung in Fabrikation, Bau und Betrieb wirtschaftlicher Kernkraftanlagen
 - Plutonium — ein Alternativbrennstoff für thermische Leistungsreaktoren
 - Fortgeschrittene Konverter-Reaktoren — ihre Stellung zwischen erprobten Systemen und den schnellen Brutreaktoren
 - Schnelle Brutreaktoren — wirtschaftliche und technische Ausichten verschiedener Kühlmittel für schnelle Brüter
 - Reaktorsicherheit — industrielle und betriebliche Aspekte
 - Die Möglichkeiten der Automation in der Steuerung von Kernkraftanlagen
 - Verwendung von Radioisotopen für thermische und elektrische Batterien
 - Einsatz von Radioisotopen und Beschleunigern für Sterilisierungszwecke und weitere industrielle Anwendungen
- und als Ergänzung zum ursprünglichen Programm auf Wunsch zahlreicher Aussteller und Besucher
- Neuerungen auf dem Gebiet der leichtwassergekühlten und der gasgekühlten Reaktortypen.

Die Fachmesse, heute als Weltmesse Nuclex 69 bezeichnet, ist durchgehend von 9 bis 18 Uhr geöffnet. Die Tageskarte kostet Fr. 6.— und die Dauerkarte Fr. 20.—. Die Teilnahmegebühren für die Fachtagungen betragen für einen Tag Fr. 40.—, für zwei Tage Fr. 70.—, für drei Tage Fr. 100.—, für vier Tage Fr. 130.— und für fünf Tage Fr. 160.—. Auskünfte erteilt das Sekretariat Nuclex 69, Postfach, CH-4000 Basel 21.