

forretningsmæssige muligheder, der opstår, udnyttes naturligvis.

Den pågældende annonce opfordrer ikke til at tage til Fisketorvet, men siger: »Skal du til Fisketorvet, så brug S-togsnettet«. Annoncens opgave er at trække flest mulige passagerer til S-togene, og det kan nævnes, at omsætningen på Dybbølsbro Station i umiddelbar nærhed af Fisketorvet er femdoblet efter åbningen af Fisketorvets Shopping Center.

De færreste S-togspassagerer kører med S-tog blot for at opleve. Det mest interessante for passagererne er, hvordan de når deres bestemmelsessted, og det »billede« har DSB S-tog a/s brugt i annoncerne. Der vil også i fremtiden blive lavet annoncer som for eksempel »Kør til Eremitageløb med dit S-tog«. Tilsvarende har DSB haft en stor reklamekampagne for at tage toget til Københavns Lufthavn.

DSB S-tog a/s oplyser, at virksomheder og organisationer, som er interesseret i et samarbejde,

der både kan gavne for eksempel lokale handlende og øge antallet af S-togspassagerer, opfordres til at henvende sig til selskabet, således at det kan undersøges, hvorvidt der er en eventuel forretningsmulighed for begge parter. DSB S-tog samarbejder med en lang række handelsstande, turistråd, lokalråd med videre rundt om i hovedstadsområdet med henblik på aftaler, som er til gavn for begge parter. Det er en naturlig del af den opgave, som selskabet har.

\_\_\_\_\_

Hermed slutter de skriftligt besvarede spørgsmål.

\_\_\_\_\_