Lexus GS F: Die 100 000-Euro-Frage

Von Thomas Lang

Lexus gibt Gas. Die Premium-Tochter von Toyota stellte innerhalb weniger Tage zwei Neuheiten vor. Neben dem SUV-Klassiker RX, der nunmehr in der vierten Modellgeneration verfügbar ist, ist auch das sportliche Topmodell der oberen Mittelklasse GS F für den deutschen Markt startklar. Ab 23. Januar steht die Limousine mit einem frei saugenden Fünfliter-V8, der via Acht-Gang-Automatik 331 kW / 477 PS über die Hinterachse auf die Straße entlässt, bei den Lexus-Händlern. Für 99 700 Euro. Eine selbstbewusste Ansage, denn die Marke führt in Deutschland seit 25 Jahren unverändert ein Exoten-Dasein. Und gerade hierzulande trifft der GS F auf eine Armada attraktiver Wettbewerber.

1333 Neuwagen hat Lexus in den ersten zehn Monaten des Jahres an deutsche Kunden ausgeliefert. 140 im Oktober. Im Anbetracht eines breit aufgestellten Portfolios mit sechs Modellreihen ein überschaubares Ergebnis, das auch nicht an Glanzgraden gewinnt, wenn die Verantwortlichen in diesem Zusammenhang auf eine 23 prozentige Steigerung zum Vorjahr hinweisen. Zumindest für einen Anbieter, der seit Mitte 1990 in Europa und auch auf dem deutschen Markt aktiv ist.

Selbst Auto-Enthusiasten müssen passen, wenn sie aus dem Stehgreif einen kompletten Überblick über das Angebot der Japaner zusammenfassen sollen. Am unteren Rand des Modellangebots rangiert der CT. Ausschließlich mit Hybridantrieb verfügbar, sollen die potentiellen Kunden eines Audi A3 oder der Mercedes A-Klasse in Versuchung geführt werden. Was 2015 bislang gerade einmal 191 Mal geklappt hat. Der auf dem Niveau der Dreier-Reihe von BMW angesiedelte Lexus IS fand in 2015 bislang 210 Kunden.

Für einen Hauch von Volumen sorgt wenigstens der 2014 ganz neu eingeführte NX, der auf den Weiden des Audi Q3 oder BMW X3 grasen darf. Mit bislang 640 Neuzulassungen. Für den etablierten RX, der im Lager der Mercedes M-Klasse aktiv ist, reichte es nicht zuletzt wegen des gerade erfolgten Modellwechsels zu bislang gerade einmal 131 Neuzulassungen. Der GS, als Vertreter der oberen Mittelklasse im Reich der BMW 5er-

Reihe oder Mercedes E-Klasse, der LS als Oberklasselimousine und das sportliche Coupé RC F landen zusammen in einer Rubrik, die das Kraftfahrtbundesamt in Flensburg bei der Marke unter der Rubrik „Sonstige“ zusammenfasst. Mit insgesamt 83 Zulassungen in den ersten zehn Monaten 2015.

Im Licht dieser statistischen Betrachtungen fällt es schwer zu glauben, dass unter globalen Gesichtspunkten das Label Lexus eine höchst erfolgreiche Geschäftsidee ist, die stets für stramme zweistellige Wachstumszahlen sorgt. Betrugen 2011 die weltweiten Verkäufe noch 364 630 Einheiten, waren es 2014 bereits 584 000 weltweite Neuverkäufe. Wobei die USA als traditioneller Volumenmarkt mit 309 701 Neufahrzeugen mehr als die Hälfte der Lexus-Produktion aufgenommen hat. Für das laufende Jahr erwarten die Verantwortlichen in Japan ein weiteres Wachstum von mindestens zehn Prozent.

Der US-Erfolg der Marke war bereits in der Planung des ersten Modells, der Oberklasselimousine LS 400 Bestandteil des Lexus-Konzepts. Die zumindest in Punkto Autos weniger status- und imageversessenen solventen US-Kunden, begrüßten die neue Marke wegen ihrer gelungenen Mischung aus Qualität, Ausstattung, Preis-/Leistungsverhältnis und Formensprache, die seitdem die US-Nerven trifft.

Auf keinem Markt der Welt muss Lexus jedoch gegen eine derart breit aufgestellte Phalanx von Premium-Konkurrenten antreten, wie in Deutschland. Wo die Japaner hinwollen, sind wie im Märchen vom Hasen und Igel bereits drei Konkurrenten da. Dies wird im Fall des neuen GS F besonders deutlich.

Der 4,92 Meter lange 1,9-Tonner tritt in der Liga der klassischen Businesslimousinen an, die die deutschen Hersteller mit Topmodellen ihrer Sportabteilungen krönen. Was „F“ bei Lexus ist, entspricht bei Mercedes AMG, bei Audi die quattro GmbH und bei BMW die M-Schmiede. Ein Mercedes E 63 AMG mit Siebengangautomatik geht beispielsweise mit 103 708,50 Euro an den Start. Ausstattungsbereinigt macht der Lexus mit seinem Rundum-Sorglos-Paket sicher den einen oder anderen Punkt gut. Aber da diese Fahrzeugklasse weniger preissensibel als imageträchtig ist, kann Mercedes mit dem sechsstelligen Preisschild sicher gut leben. Zumal der Käufer der schärfsten E-Klasse mit 424 kW / 577 PS satte 74 kW / 100 PS mehr erhält.

Beim BMW M5 sieht die Lage ähnlich aus. Der „Urvater“ der Topsportler im Gewand einer Mittelklasse-Limousine tritt mit 412 kW / 560 PS zum Preis von 104 000 Euro an. Bei BMW muss sich der GS F sogar mit dem 550i messen lassen, der mit 330 kW / 449 PS praktisch die gleiche Leistung bietet, aber selbst mit Allradantrieb „nur“ 75 500 Euro

kostet. Der Audi S6 ist bereits von Haus aus mit Allradantrieb quattro ausgestattet, bietet mit seinem aufgeladenen Vierliter-V8 331 kW / 450 PS und ist mit 76 200 Euro ausgepreist.

Somit fällt es schwer die 100 000 Euro-Frage, die der Lexus GS F aufwirft, überzeugend zu beantworten. Mal ganz abgesehen davon, dass auf keinem anderen Automarkt der Welt sämtliche Hersteller den traurigen Brauch pflegen, derartig hohe Preise wie in Deutschland aufzurufen, hilft auch ein Blick auf den größten Lexus-Markt in den USA nicht weiter. Dort steht auf dem Preisschild eines Lexus GS F genau 84 440 Dollar. Das entspricht 79 510 Euro.

Wenn unterstellt werden darf, dass Lexus seine Autos in Amerika weder subventioniert, noch auf satte Gewinne verzichtet, ist die hiesige Preispolitik zwar nicht verständlich, erklärt jedoch zumindest in Ansätzen den zurückhaltenden Erfolg der Marke. Für 80 000 Euro wäre der GS F natürlich auch kein Volumenmodell. Doch mit der vollen Ausstattung wesentlich wettbewerbsfähiger. Denn in Punkto Produktqualität und Zuverlässigkeit bewegt sich Lexus nicht nur auf Augenhöhe mit seinen Wettbewerbern. Da dürfen die Japaner im einen oder anderen Fall sogar die Führung für sich reklamieren. (ampnet/tl)

Bilder zum Artikel

Lexus GS F.

Lexus GS F.

Mercedes-AMG E 63.

BMW M5.

BMW 550i.

Audi S6 Quattro.