

Die große Big-Mac-Vision

Der Film "The Founder" erzählt die Geschichte der Fast-Food-Kette McDonald's weniger als Traum denn als kapitalistische Realität: von der cleveren Idee zur Profitgier.

Von **Martin Schwickert** (Zeit-online vom 19. April)

Mit ein paar Kreidestrichen fängt das Imperium an sich zu formen. Auf einem Tennisplatz im kalifornischen San Bernardino ist der Grundriss einer Restaurantküche aufgezeichnet. Zwischen den Linien stehen junge Männer und imitieren ihre Arbeitsbewegungen: braten, belegen, servieren. Was aussieht wie ein Pantomime-Workshop, ist die Geburtsstunde einer Fast-Food-Kette, die im Jahr 2015 mit mehr als 36.000 Filialen weltweit einen Umsatz von 25,4 Milliarden Dollar machen wird.

Anfang der fünfziger Jahre haben die Brüder Mac und Dick McDonald eine durchschlagende Idee: Statt der bis dahin in den USA beliebten Drive-in-Restaurants mit ausufernder Speisekarte, Kellnerinnen auf Rollschuhen und langen Wartezeiten, reduzieren die Brüder ihre Produktpalette auf die Bestseller: Hamburger, Pommes, Softdrinks. Gleichzeitig optimieren sie die Produktionsabläufe so lange, bis die Zeit zwischen Bestellung und Essensübergabe auf dreißig Sekunden geschrumpft ist. "Ich habe gerade erst bestellt", sagt der Handelsvertreter Ray Kroc (Michael Keaton) ungläubig, als der freundliche, junge Mann hinter dem Tresen ihm Papiertüte und Pappbecher reicht. "Haben Sie kein Tablett, kein Besteck? Wo soll ich das essen?" – die Fragen zeigen, wie ungeübt man damals noch mit dem Fast-Food-Konzept war, das heute längst zum Inbegriff amerikanischer Essenskultur geworden ist. Aber Kroc wittert schon bald das Potenzial dieser Geschäftsidee.

Der Mann ist Anfang fünfzig, hat als Vertreter sein halbes Leben damit verbracht, so vielversprechende Produkte wie Klappküchentische oder Hochgeschwindigkeitsmixer für Milchshakes unter die Leute zu bringen, und immer die Hoffnung gehegt, den ganz großen Coup zu landen. Abends im Motel-Zimmer, nach dem Routine-Telefonat mit der Ehefrau (Laura Dern), legt er eine Scheibe auf den tragbaren Plattenspieler und lässt sich von der sonoren Stimme eines Selbsthilfe-Gurus eindringlich erklären, dass nicht Talent oder Genie, sondern allein Ausdauer zum ersehnten Erfolg führt. Die braucht Kroc, um die Gebrüder McDonald für sein landesweites Franchise-Vorhaben zu gewinnen. Denn Mac (John Carrol Lynch) und Dick (Nick Offerman) sind nicht nur stolz auf die Effizienz und den Erfolg ihres Restaurants, sondern verteidigen auch die Qualität ihrer Produkte. Filialen, in denen der Hamburger nicht so gut schmeckt wie in ihrem Laden, kommen für sie genauso wenig infrage wie Werbelogos von Coca-Cola auf der Speisekarte.

Was nun in John Lee Hancock's Film *The Founder* beginnt, ist ein äußerst interessantes Ringen zwischen den Brüdern, die mit einem scheinbar wasserdichten Vertragswerk ihre unternehmerische Integrität und die eigenen Qualitätsansprüche

gegen die Kommerzialisierung verteidigen, sowie dem Franchise-Strategen Kroc, der in atemberaubenden Tempo eine Filiale nach der anderen eröffnet und in jeder amerikanischen Stadt neben der Kirche, dem Rathaus auch die goldenen Bögen einer McDonalds-Filiale sieht. Irgendwann wird das Trockenmilch-Produkt, das in ein Glas Wasser eingerührt zu einem Vanille-Shake-Surrogat gerinnt, zur Sollbruchstelle zwischen Produktgüte und Profitmaximierung.

Natürlich ist der Titel des Filmes ironisch gemeint. Nicht nur im Krieg, sondern auch im Kapitalismus wird die Geschichte von den Siegern geschrieben, und Ray Kroc hat systematisch-aggressiv daran gearbeitet, sich selbst als McDonald's-Gründer in die Historie einzuschreiben. Dass auch dieser amerikanische Traum von Ruhm, Reichtum und Milliarden-Gewinnen in Wirklichkeit auf dem Diebstahl und der Pervertierung der Geschäftsidee anderer beruht, zeigt *The Founder* auf eindrückliche und differenzierte Weise. Das Werkzeug zur Entmachtung der Gebrüder McDonald liegt in Krocs Immobilien-Investitionen, die ihn zum faktischen Alleinherrscher des Fast-Food-Imperiums machen.

Hancock erzählt diese amerikanische Erfolgsgeschichte ohne antikapitalistische Posen oder bitteren Zynismus. Sicher, ein Drehbuchautor wie Aaron Sorkin, der mit *Steve Jobs* und *The Social Network* die Gründungsmythen des Silicon Valley dekonstruiert hat, hätte den Stoff vermutlich schärfer angebraten. Hancock setzt auf Ambivalenz und einen geschmeidigen Erzählton, der sich fast wohligh an die pastellfarbenen Heile-Welt-Klischees der fünfziger Jahre schmiegt. In *Saving Mr. Banks* hat er einen ähnlich gelagerten Konflikt zwischen der Romanautorin Pamela L. Travis und dem Trickfilm-Mogul Walt Disney um die Verfilmung von *Mary Poppins* weichgezeichnet.

Im Gegensatz dazu präsentiert sich *The Founder* trotz seiner hautsympathischen Oberfläche fast schon tiefgründig. Das liegt vor allem an der Leistung von Michael Keaton, der Kroc zunächst als bemitleidenswerten Handlungsreisenden spielt, der vergeblich dem amerikanischen Traum hinterherjagt, und sich dann zu einem ebenso begabten wie skrupellosen Geschäftsegomanen auswächst. Ohne die Figur zu dämonisieren oder einer monströsen Negativ-Katharsis zu unterziehen, zeigt Keaton, wie in dem cleveren Kerl nach und nach der kompromisslose Kapitalist erwacht. "Wenn einer meiner Konkurrenten ertrinkt, würde ich ihm einen Schlauch in den Mund stecken und den Wasserhahn aufdrehen", sagt er am Schluss. Es ist ein Originalzitat des 1984 verstorbenen Krocs, der den *American Way* immer als darwinistischen Überlebenskampf begriffen hat und dessen martialische Rhetorik heute laut widerhallt.