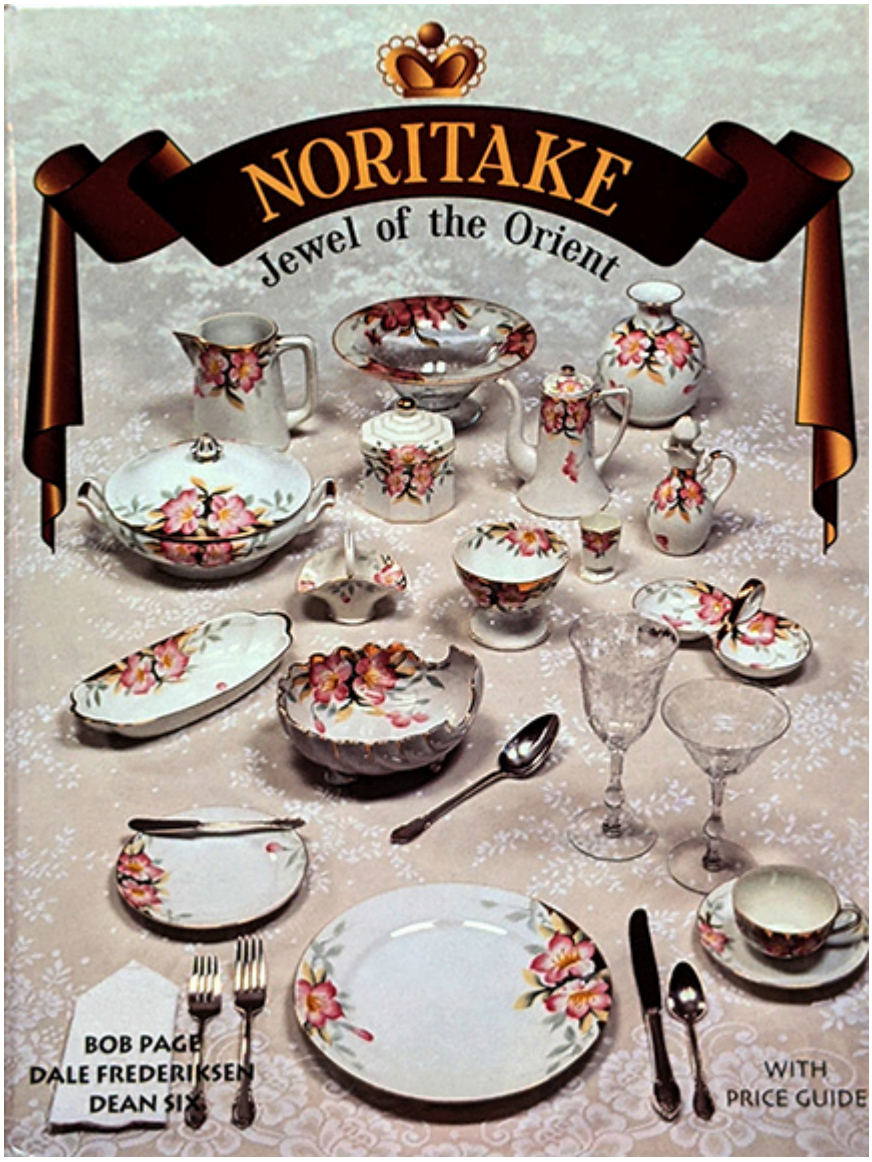
Podano do stołu.
O porcelanie Noritake – wzór „Modjeska”.

Zestaw do herbaty

Joanna Sokołowska-Gwizdka *(Austin, Teksas)*

W poł. XIX w. w Nowym Jorku działał Warehouse, założony w 1876 r. przez Japończyków – braci Morimura. Ich firma handlowa sprowadzała głównie porcelanę, ale też papierowe lampiony i różne upominki. Bracia mieli dobrze opanowany rynek. Pod koniec XIX w. stwierdzili, że mogliby sami produkować porcelanę, tym bardziej, że tam skąd pochodzili, w wiosce Noritake, niedaleko Nagoi, była glinka – świetnie nadająca sie do produkcji porcelany. W 1904 r. powstała tam fabryka. Bracia Morimura chcieli wejść na ekskluzywne stoły Ameryki, do drogich hoteli i bogatych domów, szukali więc nazwiska, które przyciągnęłoby uwagę bogatej klienteli. Helena Modrzejewska była wtedy sławna i znali ją dobrze ci, którzy mieli stać się klientami firmy Noritake. Dlatego to ją poproszono o użyczenie nazwiska dla jednej z pierwszych serii porcelany. Za reklamę nie dostawało się wówczas pieniędzy, ale Modrzejewska chętnie sygnowala swoim nazwiskiem różne produkty, bo uważała, że reklama działa w dwie strony.


NORITAKE
Jewel of the Orient
BOB PAGE
DALE FREDERIKSEN
DEAN SIX
WITH
PRICE GUIDE

Larkin Co. Sales at the most successful period

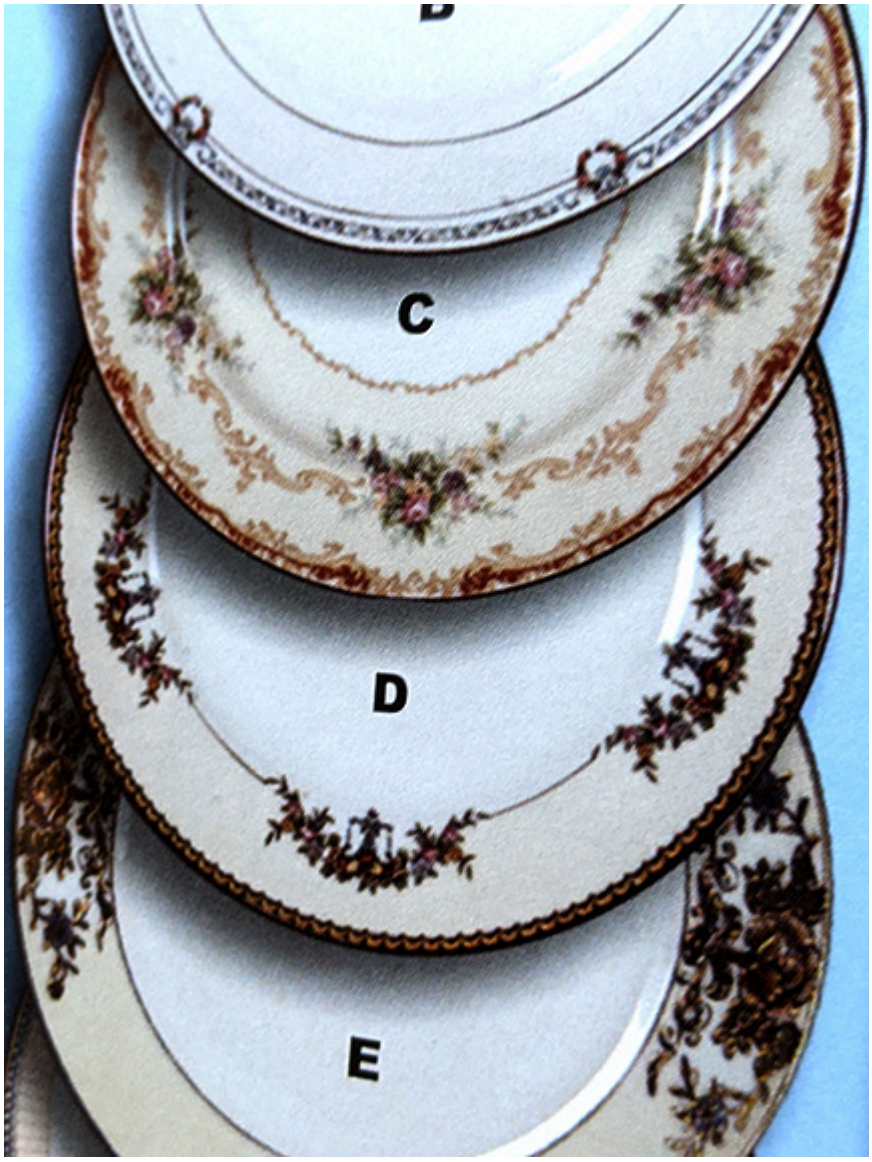
1917	$21,701,500
1919	$20,831,000
1920	$22,000,000
1921	$13,250,000
1922	$14,304,000
1923	$17,602,000
1927	$14,090,000

John Larkin died in 1926 leaving an estate of $5.7 million to his four children. Times changed, with automobiles and highways making mail order shopping less essential. The Larkin company reorganized in 1941 and ceased production of soap and most products. It continued to operate on a much smaller scale, selling the products of others into the 1960s.

For additional reading see *Larkin China* by Walter Ayars whose work was used in drafting this section.

Illustration 1.14
These are the Noritake dinnerware patterns marketed by Larkin Co.
A.Azalea (1915-1940) **B.**Briarcliffe (1926-27) **C.**Linden (1937-40) **D.**Modjeska (1930-37) **E.**Raised Gold-42200 (1930-40) **F.**Savoy (1926) **G.**Tree in the Meadow (Scenic) (1927-32) **H.**Sheridan (1926-34)

Illustration 1.15
This page from a 1930s Larkin catalog is an example of the type of promotion the company consistently circulated. The lure to start a Larkin Club was the benefits to secretaries in products and premiums.



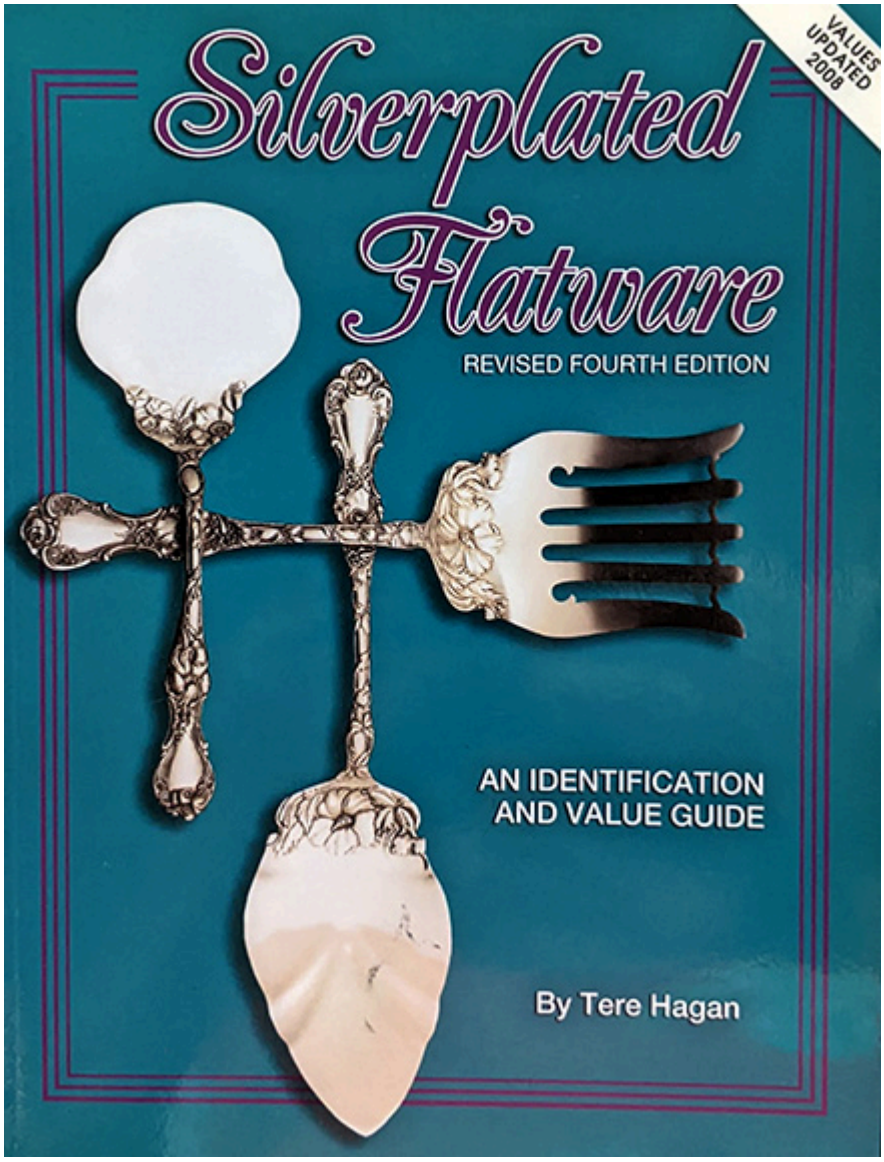
D – „Modjeska”

*

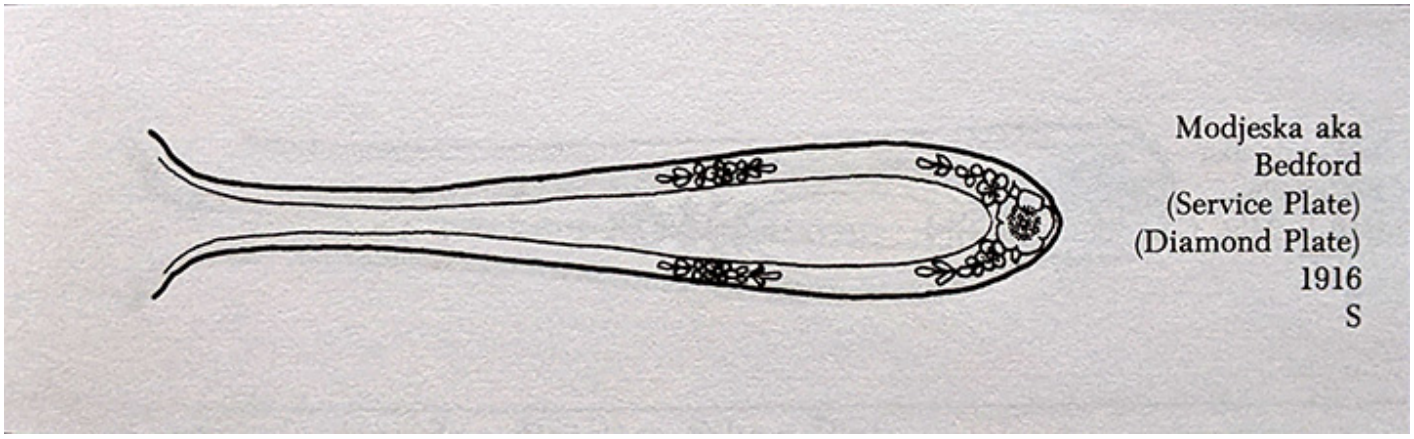
Na początku porcelana była malowana ręcznie i zdobiona prawdziwym złotem. Tak jest też w przypadku wzoru „Modjeska”. Seria byla limitowana. „Modjeska” produkowana była od 1904 r. do 1917. r.

Firma Noritake, zdobywszy rynek USA, od poczatku lat 20. XX wieku zrestrukturyzowała swoją fabrykę i przeszła na masową produkcję porcelany dobrej jakości, ale dużo tańszej, która podbiła światowe rynki.

Wzór „Modjeska” jest więc reliktem, który zachował się w domach. W USA nie było wojen, tak jak w Europie, gdzie ludzie tracili wszystko, dlatego do dziś porcelana ta pojawia sie na aukcjach i świadczy o tym, jak wysoką pozycję zajmowała aktorka w ówczesnej Ameryce.



Katalog sztuććów



Wzór „Modjeska” w katalogu

Po wypuszczeniu na rynek serii „Modjeska” firma Oneida Community, stworzyła pasujący komplet srebrnych

sztućców. Firma pochodziła z okolic Bostonu. Tam wówczas wydobywano srebro i powstawało wiele firm produkujących srebrne wyroby.

Inną wielką firmą, której nazwisko użyczała Helena Modrzejewska była firma Larkin z Buffalo. Założyciel firmy, John Durant Larkin zaczął od produkcji mydła w 1875 r. Potem jego firma rozwinęła się w jedną z najpotężniejszych firm wysyłkowych w USA. Dzięki wydawanym przez nią katalogom, klienci z najodleglejszych zakątków Ameryki mogli zamawiać towary korespondencyjnie. Larkin wysyłał prawie wszystko, od ciężkich mebli i dywanów, po delikatną ceramikę, ubrania i kosmetyki. W 1901 r. Larkin zbudował w Bufflo okazały budynek na Wystwę Światową, aby móc odpowiednio zaprezentować swoje towary. W 1903 roku Frank Lloyd Wright zaprojektował kolejny budynek dla firmy Larkin w Buffalo (Larkin Soap Company), który został oddany do użytku w 1906 r.

Firma stworzyła system premii, za każdy kupiony produkt otrzymywało się punkty, co zachęcało do dalszych zakupów. Larkin rozwijał się w wielkim tempie, w 1917 r. wydał 1.25 mln dolarów na reklamę, co było wówczas fortuną.

Helena Modrzejewska była twarzą firmy, reklamowała mydło, wiele kosmetyków oraz perfumy, jej wizerunek ozdabiał eleganckie pudełeczka i docierał do najdalszych zakątków

Ameryki.

1904 r.

W 1912 roku po raz pierwszy w katalogu firmy Larkin pojawiła się porcelana Noritake, wzór „Modjeska”. Seria ta pojawiała się też w kolejnych katalogach w latach 20. XX w., a na jesień/zimę 1929/1930 została opisana jako „czarujący wzór”. W 1933 r. „Modjeska” była najważniejszym produktem Noritake w katalogu Larkin.

Fotografia poichodzi z książki „Noritake. Jewel of the Orient”

Z okazji Bożego Narodzenia 1935 r. firma Larkin wydała specjalny katalog, w którym oferowała do sprzedaży zarówno porcelanę, jak i całą serię kosmetyków „Modjeska”.

*

G a l e r i a

Porcelana Noritake i srebrne sztućce Oneida Community „Modjeska”

– zbiory własne

Waza do zupy

Waza do zupy z łyżką wazowa

Sosjerka z łyżeczką do sosów

Zestaw obiadowy – talerz do zupy, talerz na drugie danie i talerzyk deserowy

Duży półmisek do podawania

Talerz z rączkami do podawania

Owalna misa z rączkami do podawania

Maselniczka z porcelanowa wkładką z dziurkami. Na dno wlewano zimną wodę.

Mała taca z nóżką na ciasteczka

Mały talerzyk z rączką na owoce

Zestaw obiadowy srebrnych sztućców Oneida Community „Modjeska”

Zestaw srebrnych sztućców Oneida Community „Modjeska” do podawania

*

Zobacz też:

> Porcelana Modjeska i inne reklamy