

Confesiunile unui avocat din prima linie, partener al biroului Dentons din București și autor de cărți pentru copii vândute azi în SUA și UK. Bogdan Papandopol vorbește despre pasiunea secreta pentru scris și desenat, inspirata de "muza" sa, care iubește "cartile colorate ale lui tati"



Cu o experiență de 17 ani într-ale avocaturii de business, [Bogdan Papandopol](#), partener și coordonator al practicii de Real Estate a biroului Dentons din București, nu este un avocat ca oricare altul. E adevărat, lucrează mult, ca toți ceilalți profesioniști ai Dreptului, se implică total în proiectele clienților pe care îi asista în calitate de consultant și este un experimentat avocat pledant. În CV-ul sau impresionant se înghesuie nenumărate tranzacții, a fost implicat în privatizări, în special în cazul unor bănci locale și internaționale, dar și în litigii din multiple domenii.

Până aici, nimic neobișnuit; un avocat de top, serios, expus la proiecte sofisticate, dintr-o firmă internațională care îți impune un ritm de viață alert și te poziționează printre elite, lipindu-ți numele pe succesul unor proiecte mari. Energie, munca, dedicare, atenție, abilități capătate în timp și, la final, notorietatea. O rețetă bine cunoscută în firmele mari, respectată și în cazul său.

Dar, cum spuneam mai sus, **Bogdan Papandopol** nu este un avocat ca oricare altul.

Ce îl face special pe partenerul biroului *Dentons* din București este hobby-ul său. În timpul liber, **Bogdan Papandopol** creează emoție și bucurie pentru copii. Scrie cărți. Desenează. Seara târziu, după orele de birou, își lasă imaginația să zburde și împletește povești fantastice pe Ipad-ul său.

O vreme a fost tentat să țină secretă această pasiune care, privită dintr-o parte, nu se prea potrivea cu sobrietatea profesiei de avocat... Dar, de îndată ce a început să-și promoveze cărțile, a avut cele mai frumoase reacții chiar de la clienți și colegi. Iar lumea a început să îl perceapă dual: avocat de Real Estate foarte pragmatic, ce caută soluții în tranzacții, dar și autor sensibil de cărți pentru copii, unice și originale.

„Întodeauna Bogdan face tot posibilul să găsească soluții inovative la problemele clienților, așa ca nu am fost deloc surprins să descopăr și latura sa artistică foarte creativa!”, marturisește [Perry Zizzi](#), coordonatorul biroului *Dentons* din București.

Cartile sale sunt publicate în SUA, iar ultima sa creație participa deja la patru prestigioase concursuri de carte ilustrată pentru copii în State. Publicitate își face singur, pe rețelele de socializare, iar distribuția - pe mari platforme online, dar și în câteva librării din SUA și Marea Britanie. Veniturile obținute din vânzări au fost folosite până acum pentru o fundație ce ajută copiii. "Partea a doua a proiectului este aceea de a traduce cărțile și a le publica în România, deoarece proiectul a fost gândit inițial pentru țara mea", spune acum **Bogdan Papandopol**.

Mai multe despre pasiunea pentru grafica și povești pentru copii, timpul alocat acestui hobby și ”muza” care îl inspira, în interviul acordat de partenerul biroului Dentons din București publicației noastre.

BizLawyer: Domnule Bogdan Papandopol, rasfoind cartea “Zina and The Brave”, ultima dintr-o serie de lecturi pentru parinți și copii, publicata sub semnatura dumneavoastra, am fost proiectat, marturisesc, într-un alt univers. Unul al poveștilor, din care razbat acorduri jucaușe ce pot fi cu greu atribuite unui ‘dirijor’ din tabara avocaților. Când mai aveți timp sa scrieți, de unde ‘pescuiți’ inspirația și cum reușiți sa evadați din cotidianul încarcat de provocarile profesiei, într-un tablou ce descrie o alta lume?

Bogdan Papandopol: Totul a debutat cu mulți ani în urma, când am început sa desenez. Însa, determinant în proiectul meu privind cărțile pentru copii, a fost apariția unui îngerăș nastroșnic, fiica mea. Ea este sursa inspirației mele și, totodata, primul critic al cărților mele. Cărțile sunt povești ilustrate, în care accentul cade pe ilustrații foarte colorate. Toate sunt create pe un Ipad și prind viața în urma unei munci imense. Nu prea gasesc timp, așa ca lunile în care am lucrat la aceste cărți am stat seara târziu și în weekend. Este, însa, un efort ce merita. Rasplata este de neprețuit, sa vezi ca parte din sufletul tau și din imaginația ta creeaza emoție și bucurie unor copii.

Împlețiți doua existențe într-un singur fir: a avocatului de consultanță din prima linie a unei firme puternice, care traiește cel puțin 10 ore pe zi într-un mediu dominat de cuvinte cu o expresivitate dura, precum due-diligence, achiziție, profit, gestionarea riscurilor, și o alta în care, probabil la lasarea nopții, universul e populat cu personaje fantastice, regate și vrajitoare, planete și astronauți. Care ar fi cea mai buna descriere: un avocat de Real Estate cu suflet sensibil, de poet, sau un scriitor încorsetat în costumul avocatului de care societatea are azi nevoie, într-o lume în care exista tranzacții, multa rigoare, circuite ale banilor și clienți sofisticati ?

Sunt, într-adevar, doua lumi și doua personaje diferite. Îmi place sa cred ca sunt un bun avocat și un adevarat sfatuitor al clienților. Îmi place, totodata, sa cred ca sunt un autor de cărți originale, mai ales prin ilustrațiile foarte colorate și unice ca realizare. Fac ambele activități cu pasiune și determinare și cu convingerea ca, daca produsul oferit are originalitate și misca ceva în suflet, atunci acel produs va mulțumi clientul sau cititorul.

În cazul avocaturii, provocarile sunt date de o piața competitiva, în care trebuie sa oferi ceva în plus sau ceva unic pentru a avea succes. În cazul cărților pentru copii, trebuie sa oferi o poveste autentica și desene vii, foarte expresive.

Înclin sa ma consider un avocat de real estate foarte pragmatic, ce cauta soluții în tranzacții, dar și un autor de cărți pentru copii unice și originale. Suflet trebuie pentru ambele activități, dar eu vad o demarcare între seriozitatea și caracterul sobru al profesiei de avocat și cariera de autor de cărți.

O vreme am fost tentat sa țin secreta partea legata de creație, însa, spre surprinderea mea, de îndata ce am început sa promovez cărțile mele, am avut cele mai frumoase reacții chiar de la clienți și colegi.

Spuneți-ne câteva cuvinte despre grafica din aceste volume, realizata tot de dumneavoastra. Cum v-ați descoperit acest talent? Cât timp petreceți ”la planșa”? Cine va mai ajuta?

Desenez de mic. În timpul facultății realizam câte un desen pe zi, era modul meu de a ma relaxa dupa ore îndelungate de studiu. În perioada de creație petrec, de regula, trei-patru ore în fața Ipad-ului. Nu ma ajuta nimeni. Eu realizez narațiunea, ilustrațiile, macheta cărții, conceptul grafic, aproape tot, mai puțin publicarea și distribuția.

Unde ați pus pe hârtie textele grupate în aceste volume ? Acasa, în liniștea nopții? Sau ziua, în deplasările

prin țara/București/străinatate, când trebuia să asistați clienți din alte orașe/țări? Ne puteți da exemple de titluri asociate cu locul/evenimentul din "cealaltă viață", de avocat?

De regula nu amestec cele două activități. În timpul deplasărilor și negocierilor mă concentrez asupra muncii juridice. Seara, acasă, după ce spun noaptea bună și o sărut pe frunte pe fiica mea, sau în weekend, mă apuc de desenat.

Cum scrieți, ce condiții trebuie îndeplinite pentru a intra în "transa" scriitorului/scenaristului/graficianului?

Ideile și scrisul vin pur și simplu. Am perioade în care creez fără întrerupere, dar există și zile, luni, când iau o pauză binevenită. Atunci când am decis să realizez cărțile, am reflectat îndelung dacă doresc să mă axez pe scris sau pe desenat. Am decis calea de mijloc: realizarea de cărți ilustrate. Pentru un ilustrator din România este destul de greu, așa că eu am decis să public în SUA, iar ultima mea carte participă deja la patru prestigioase concursuri de carte ilustrată pentru copii în SUA.

Când ați început să scrieți și în ce context? Când ați fost mulțumit de forma în care se contura primul volum? Cine v-a dat siguranța că este o lucrare ce merita publicată?

Proiectul privind cărțile a început în anul 2019. Am muncit încontinuu la trei cărți și un calendar. Toți cunoscătorii mi-au laudat lucrările. Aveam de ales să aștept luni sau chiar ani pentru a publica la o editură clasică. Am decis să mă adresez online și după ce am trecut testul de calitate, în prezent cărțile mele se distribuie pe mari platforme cunoscute online, dar și în câteva librării din SUA și Marea Britanie. Partea a doua a proiectului este aceea de a traduce cărțile și a le publica în România, deoarece proiectul meu a fost gândit inițial pentru țara mea.

Ați dedicat familiei volumele aparute până acum. De ce? Gasiți acolo acel echilibru necesar pentru a ține direcția în ambele ipostaze, de avocat și scriitor? Va susțin, va încurajează? Au existat și alte motive?

Într-adevăr, toate cărțile au o pagină ce cuprinde dedicația: „*Pentru Masha (fiica mea), cu dragoste!*”. Este modul meu de a-i spune acum cât de mult o iubesc, pentru când va fi mare și va înțelege. Masha are acum aproape trei ani și iubește cărțile colorate ale lui tati.

În ce tiraje ați publicat cărțile și cum au fost vânzările? Ce rețele de vânzare folosiți? Cine se ocupa de marketing, vânzări, relația cu librării/clienți?

Folosesc conceptul *print on demand*. De vânzare se ocupa cei care au ajutat la publicare. Am vândut în jur de 150 de volume. Până acum, veniturile au fost folosite pentru o fundație ce ajută copiii. Vând în principiu online (Amazon, Lulu, etc.), îmi fac publicitate singur (LinkedIn, Instagram, Facebook) și, de curând, am intrat într-unul dintre cele mai prestigioase programe de premiere din SUA, ce are și o componentă de promovare. Nu am înca rezultatul final (dacă am fost selectat definitiv), așa că țineți-mi pumnii.

Ați avut feedback de la clienți? V-au citit? Cum au reacționat văzând și aceasta latura a profesionistului care îi asista în viața de zi cu zi? Ce au zis colegii dumneavoastră - din firma și din profesie?

Am fost surprins de reacția fantastică față de cărțile mele. Am să vă dau două exemple ce nu necesită alte cuvinte. De curând, colegii mei mi-au făcut o surpriză unică: mi-au daruit un tablou ce cuprinde pozele unor copii din diverse colțuri ale lumii și care țin în mâini cea de-a doua dintre cărțile publicate de mine: „Look At the Skies”. Chiar săptămâna aceasta am fost surprins de o discuție pe Instagram între mai mulți editori din SUA ca se gândeau să selecteze cea de-a treia carte, „Zina and The Brave” pentru un proiect de cărți pentru copii, ce permite vizionarea unor imagini proiectate pe perete.

Mai aveți lucrări “de sertar” care vor vedea lumina tiparului? Va propuneți să scrieți, în viitor, și o piesă de teatru pentru copii? Sau poate să abordați alte genuri?

Răspunsul meu este că nu știu. Totul este o întâmplare. Nu îmi impun să scriu sau să desenez. Am în minte următorul proiect, însă este o surpriză.

Când veți trimite la tipar următoarea carte?

Am în plan să finalizez următoarea carte ilustrată pentru copii până la 1 martie. Sper să reușesc.



Bogdan Papandopol, partener și coordonator al practicii de drept imobiliar (real estate) a biroului Dentons din București este un practician al dreptului cu o experiență de peste 17 ani pe piața din România. Experiența sa include: tranzacții / consultanța în domeniul imobiliar, analiza titlului de proprietate, construcții (inclusiv contracte FIDIC), expertize de tip due diligence (inclusiv investigații cu privire la titlul de proprietate și cereri de restituire), managementul proprietăților cu privire la aspecte conexe printre care încheieri și dispute proprietar/chiriaș. Bogdan a acționat în calitate de consilier pentru un mare număr de investitori sofisticăți local și internaționali, precum și în procese de privatizare, în special în cazul unor bănci locale și internaționale. De asemenea, Bogdan este un experimentat avocat pledant, implicat în litigii din multiple domenii și în reprezentarea clienților în fața instanțelor de judecată, în proceduri multiple de insolvență și în dispute soluționate pe calea arbitrajului.

Printre proiectele semnificative recente și clienții pe care i-a asistat, pot fi amintite:

- CEE Equity: asistența acordată fondului de investiții în achiziția a 15 silozuri de la Brise Group, într-una din cele mai mari achiziții din sectorul agricol din România în 2019.
- METRO: asistența acordată grupului METRO în cea mai mare tranzacție din sectorul logistic din 2018: relocarea tuturor operațiunilor logistice ale Grupului Metro sub un singur acoperiș.
- White Star: asistența juridică societății White Star Real Estate privind diverse aspecte juridice în legătură cu achiziția complexului de birouri Liberty Technology Park din Cluj-Napoca – un important hub IT din România