

‘钝刀’，空有大把的力气，没有办法用好。”2002年底，朱邦瑞和战友来到昆明寻找工作机会。一次仗义出手，让他与昆明结缘：在石闸立交桥附近，一男子抢夺路人的手提包逃跑，朱邦瑞和战友发现后，立即追了上去，并成功将其制服。随后，在配合民警到派出所做笔录的过程中，民警发现朱邦瑞当过兵，还立过功，于是将他介绍到一家保安公司，成为一名保安。

### 创业失败努力提升自我

在保安公司工作的几年间，由于朱邦瑞踏实能干，得到公司重用。2006年，他成为该保安公司的部门经理，管理着一个上百人的团队。“2006年，国家对保安行业的政策开始放开，当时我就想，一定要抓住这个机遇。”朱邦瑞说，于是他决定辞职，与两位战友一起开办保安公司，但由于大家都没有经验，导致创业失败。

“几个战友一起创业的模式不适合，如果找寻一个合伙人，采取他出资金、我出技术的模式是否可行呢？”朱邦瑞找到一位老朋友，并与其合作，第二次创立保安公司。再次创业，他不愿意放弃每一个可能促成合作的机会。

有一次，朱邦瑞在报纸上看到呈贡区一家公司的安保出现问题，便寻求合作，先后对方案进行了6次修改。但令他没想到的是，最后一次去拜访对方时，却被对方骂了出来。“后来我才知道，不是方案有问题，而是当天公司股东吵架，老板把气出到了我身上。”谈起创业过往，朱邦瑞历历在目。

坚持了一年多，朱邦瑞的第二次

创业再次以失败告终，这也让他充分认识到自己的经验和能力不足。2008年，朱邦瑞进入云南一家大型保安服务公司任总经理。在做好日常工作的同时，他刻苦学习文化和业务知识，努力补齐自身短板，先后取得云南财经大学金融学硕士、云南大学工商管理硕士等学位。

### 军事化管理树品牌

自我的提升，给了朱邦瑞再次创业的勇气。2014年，凭着不服输的精神，他成立了云南众安保安公司，身体力行带动更多退役军人创业就业。

“在很多人看来，保安就是一群上了年纪的老年人帮业主看大门。其实不然，保安这个行业可延伸的范围很广，可做的事情也很多。”朱邦瑞说，从创业伊始，他就选择了相对中高端的赛道，根据不同客户的需求，提供会场、银行、学校、商场、医院、住宅等不同工作场景的安保服务，以及专业的保镖和安防服务。

如今，公司能够在业界小有名气，得益于吸纳了大量退役军人，以及采用军事化的管理模式。“公司成员中，退役军人占到90%，让我们有了核心竞争力。”朱邦瑞说。

在公司步入正轨后，朱邦瑞并没有满足于当下，而是依托互联网平台，建立了与110、119、120等领域融合的救援服务体系。同时，公司在云南首创“保安云”智慧服务平台，在数字保安创新方面寻求突破。“保安虽然是传统的劳动密集型产业，但我们要尝试探索新的技术手段，助力企业不断创新发展。”朱邦瑞说。

本刊记者 王学勇 / 文

受访者供图