

# Working Together: How Networking Drives Business Success



*Gincor Werx has been providing a diverse range of snow and ice equipment upfit solutions for more than 40 years. Shown here are typical examples, including plows, spreaders, sweepers, and brine solutions for municipal, highway, and airport applications. | Depuis plus de 40 ans, Gincor Werx offre une vaste gamme de solutions pour l'amélioration de l'équipement à neige et à glace. Voici des exemples typiques, notamment des chasse-neige, des épandeurs, des balayeuses et des solutions hypersalines pour applications municipale, routière ou aéroportuaire.*

# Travailler ensemble : Comment le réseautage rend possible une réussite commerciale



*A completed model number 304LBC-S live bottom trailer manufactured at the Blenheim manufacturing facility. Gincor manufactures a wide range of live bottom trailer configurations. | Une remorque à fond mobile, modèle nombre 304LBC-S, fabriquée à l'usine de Blenheim. Gincor fabrique une large gamme de remorques à fond mobile.*

## For Gincor Werx, collaborating with industry peers has been a key to the company's success.

By Mark Halsall

**IN 2018, GINCOR** Werx was named one of the fastest growing companies in Canada by Profit 500 for the fourth straight year. Looking at its track record over the past few years, it comes as no surprise that the custom manufacturer of vocational vehicles and trailers is becoming a fixture on that list.

The company that started out as a welding and diesel repair shop in the small northeastern Ontario community of Mattawa 41 years ago now has a major brand presence within the industry, thanks to a number of key acquisitions that started with the purchase of Durabody Industries in 2015 and then JC Trailers a year later.

In 2017, Gincor expanded its trailer product offering by taking over the Blenheim, Ontario-based operation of Cross-Country Trailers. Renaming the operation Gincor Trailer Werx quickly followed, reflecting Gincor's brand and operation best practices. The end result was a stronger and more diverse product offering, making Gincor a prominent identity within the truck and trailer market segments.

"Part of the reason that growth is important for us is because our costs to operate our businesses are constantly going up, and the pressures from a regulation perspective continue to grow," says Luc Stang, president and CEO of Gincor Werx.

"I firmly believe it's difficult to remain profitable if one stays at one size and doesn't continue to grow or evolve their

*Continued on page 27*



*The Gincor Trailer Werx division in Blenheim, Ontario manufactures a variety of trailers for light-, medium-, and heavy-duty hauling applications. Here, model number 533DDS-S-41, a 53' Tridem Highway Step Deck, which is available with various axle spreads and options. | La division Gincor Trailer Werx de Blenheim, en Ontario, fabrique une variété de remorques, qu'il s'agisse de remorques destinées au transport léger, intermédiaire ou de grande capacité. On voit ici le modèle 533DDS-S-41, soit une remorque à plate-forme de 53 pieds à essieu triple et plateau surélevé (« Tridem Step Deck »), offerte en diverses configurations d'essieux et options.*

## Chez Gincor Werx, la collaboration avec les autres acteurs de l'industrie a été un gage de réussite pour l'entreprise.

Par Mark Halsall

**EN 2018, GINCOR** Werx a été nommée l'une des entreprises en plus forte croissance au Canada selon le palmarès Profit 500 pour la quatrième année consécutive. Si l'on examine sa feuille de route au cours des dernières années, il n'est pas surprenant de constater que ce fabricant spécialisé de véhicules récréatifs et de remorques occupe depuis quelques années une place de choix sur cette liste.

L'entreprise a commencé ses activités il y a 41 ans en tant qu'atelier de soudure et de réparation de matériel diesel dans la petite collectivité de Mattawa, dans le nord-est de l'Ontario. L'image de marque de la compagnie est maintenant solidement implantée dans l'industrie, grâce notamment à un certain nombre d'acquisitions importantes qui ont débuté par l'achat de Durabody Industries en 2015, puis de JC Trailers un an plus tard.

En 2017, Gincor a élargi son offre de produits de remorque en reprenant l'exploitation de Cross-Country Trailers de Blenheim, en Ontario. Le changement de nom de l'entreprise pour celui de Gincor Trailer Werx a rapidement suivi, reflétant ainsi la marque Gincor et ses pratiques d'exploitation exemplaires. Il en est résulté une offre de produits plus dynamique et mieux diversifiée, faisant de Gincor un acteur bien en vue du segment de marché des camions et remorques.

*Suite à la page 26*



*A hydraulic clamping frame rail fixture used to produce the main frame rails of Gincor's trailers. The machine clamps the webbing and rail flanges in position, so an automated beam welder can weld both the top and bottom simultaneously, requiring only one pass to complete the rail. | Un appareil de serrage hydraulique de longeron qui sert fabriquer les principaux longerons des remorques Gincor. La machine positionne l'armature et les bords de longeron et en effectue le serrage, de sorte qu'une machine à souder articulée peut souder en même temps les parties supérieure et inférieure, ce qui ne nécessite qu'un seul passage pour terminer l'assemblage du longeron.*

*Suite de la page 25*

Comme le précise Luc Stang, président directeur général de Gincor Werx, « Cette croissance est importante pour nous en partie parce que les coûts d'exploitation de notre entreprise sont constamment à la hausse et les pressions qu'exerce le cadre réglementaire qui régit notre industrie se font toujours plus grandes ».

M. Stang dit croire résolument qu'il est difficile à une entreprise de demeurer profitable si elle ne se transforme pas pour croître, continuer à se développer et évoluer. « Et c'est principalement ce qui alimente notre expansion. Nous croyons qu'il est également important d'offrir des possibilités de perfectionnement à nos employés ».

### Le caractère saisonnier et cyclique de l'industrie

Selon M. Stang, l'expansion de Gincor a permis d'aborder de front les contraintes liées au caractère saisonnier et cyclique de l'industrie des équipements de véhicules récréatifs.

« Je considère que nos acquisitions sont des activités complémentaires. Il s'agit d'activités dans divers sous-secteurs qui ont un cycle de remplacement distinct et dont le caractère saisonnier varie également en ce qui concerne les produits mis en marché ».

De plus, M. Stang dit que les récentes transactions commerciales de l'entreprise lui ont permis d'accroître son efficacité et aidé les entreprises qui font partie du réseau Gincor de

*Suite à la page 27*

## Are you up-to-date on TDG Lithium Batteries transportation by Ground?

Last chance to get our award-winning TDG Lithium Batteries and TDG Online Training Bundle for **15% Off**



~~\$85<sup>91</sup>~~ **\$73<sup>02</sup>**

- TDG Lithium Online Training
- Online Training
- Self-Teach Training
- TDG Class 7 Online Training
- Instructors Package
- TDG Handbook and Handbook App



Visit [Danatec.com/tdgoffer](http://Danatec.com/tdgoffer) for special pricing for CTEA Readers

[www.danatec.com](http://www.danatec.com) | [sales@danatec.com](mailto:sales@danatec.com) | 1.800.465.3366



*Continued from page 25*

business. And that's the primary driver for some of this," he adds. "We also believe in providing growth opportunities for our employees."

### Tackling seasonality and cyclical

According to Stang, Gincor's expansion has helped address the thorny issues of seasonality and cyclical, which characterize the vocational vehicle upfitting business.

"I look at [our acquisitions] as complementary businesses. They either do work in different segments that have a differentiated replacement cycle, and / or also have different seasonality to the products that are going to market."

In addition, Stang says the recent business dealings have helped increase efficiency by enabling companies in the Gincor network to share resources such as labour, products, and manufacturing facilities when needed.

For the time being, Stang says Gincor Werx has put its expansion plans on pause.

"We've taken a bit of a hiatus by digesting and working through what we've taken on to date, to optimize or improve and get a better cohesiveness for working together as a group," he says.

"There's still a desire to do other expansions when the timing is correct—and with the right opportunities. I wouldn't rule out further acquisitions, that's for sure."

*Continued on page 28*



*A live bottom trailer, model number 304LBC-S, being assembled at the Gincor Trailer Werx division in Blenheim, Ontario. | Assemblage d'une remorque à fond mobile, modèle nombre 304LBC-S, à l'usine de la division Gincor Trailer Werx, de Blenheim, en Ontario.*

*Suite de la page 26*

mettre en commun au besoin des ressources comme la main-d'œuvre, les produits, et les installations de fabrication.

Pour l'heure, M. Stang dit que Gincor Werx va mettre temporairement un frein à ses projets d'expansion.

« Nous avons en quelque sorte fait un pause et pris le temps de digérer et d'incorporer tout ce que nous avons entrepris jusqu'ici,

*Suite à la page 28*

# THE HEAT WITHOUT THE FLAME



**Mini-Ductor® Venom®**  
The Mini-Ductor Venom generates Invisible Heat® to release metals from corrosion and thread lock compounds without the dangers of open flame and up to 90% faster.



LUG NUTS



GRAPHICS

**Applications:**

- > Bearings
- > Exhaust Manifold Bolts
- > Clevis Pins
- > Inline Connectors
- > Seatbelt Bolts
- > Brake Anchor Pins
- > Fuel Tank Straps
- > Suspension
- > Brakes
- > and 100s more!

**Available through your local tool distributor.**



**INDUCTION INNOVATIONS**  
www.theinductor.com

follow us on: 

# KavinGroup

## Working for the BEST!!

**Positions:**

- AZ Drivers
- DZ Drivers
- DZ Driver/Loaders
- Roll off Drivers
- Front-end Loader Drivers

**We offer:**

- Competitive wages
- Work life balance
- Benefits

**Locations:**

Aurora

Stoney Creek

Orangeville

Locations across Ontario

**Call us at 905-333-0212**

**Or apply at**

**WWW.VKSS.CO**



*Continued from page 27*

### Seeking strategic alliances for success

Stang points out that Gincor has a well-established history of building key strategic alliances and partnerships, which has helped fuel the company's growth to date. Gincor Werx is a member of the Canadian Transportation Equipment Association (CTEA), and Stang says the CTEA has played an important role in this process, providing valuable opportunities to network with industry peers at the association's annual gathering and other events.

"I've taken the step of trying to work and collaborate with as many industry people as a whole," says Stang, who doesn't subscribe to the belief that co-operation among competing companies is antithetical to business success.

"I believe the CTEA and its membership should continue taking a view of collaboration, or another word I use is 'co-opetition'—co-operate with my competition," he explains.

"I'm a big believer that our competition in Canada is not among ourselves so much as it is across North America or globally," Stang adds. "If we want to stay relevant, we need to co-operate and collaborate together.

Stang believes the CTEA provides an excellent framework to bring these types of discussions together.

"I've benefited myself, as well as some of the other members, by working together. We've all benefited from this type of 'co-opetition' or working hand-in-hand together," he says.

*Continued on page 29*

*Suite de la page 27*

dans le but d'optimiser ou d'améliorer nos activités et de conférer une plus grande cohésion au travail en commun dans notre groupe d'entreprises.

Assurément, nous avons toujours l'intention de réaliser d'autres expansions lorsque le contexte s'y prêtera et selon les débouchés qui se présenteront. Chose certaine, je n'écarte aucune autre acquisition ».

### À la recherche d'alliances stratégiques pour garantir la réussite

M. Stang précise que Gincor a une feuille de route bien établie de conclusion d'alliances et de partenariats stratégiques qui ont permis à l'entreprise de croître et d'atteindre le niveau de développement qui est le sien. Gincor Werx est membre de l'Association d'équipement de transport du Canada (AETC) et M. Stang mentionne que l'Association a joué un rôle de premier plan dans le processus, en offrant à l'entreprise de riches possibilités de réseautage avec des acteurs de l'industrie, à l'occasion de la rencontre annuelle de l'Association et d'autres événements.

Comme l'explique M. Stang, qui n'est pas de l'école voulant que la coopération des entreprises qui se livrent concurrence est malsaine ou nuit au succès des entreprises, « J'ai pris l'initiative de tenter de travailler et de collaborer avec le plus grand nombre de gens issus de l'ensemble de l'industrie ».

*Suite à la page 29*

**NEW SX-SERIES**

**FASTER OIL CHANGE TURNAROUND**

**FUMOTO**

Fleet oil changes just got easier, cleaner, faster.

**FLOW WITH THE NEW FUMOTO**

**FUMOTUSA.COM/FLEET**  
800-918-3406

## PROPANE CARGO HEATERS

Come visit us at the ExpoCam Truck Show in Canada - April 11th -13th

<p><b>Portable Cargo Heaters</b></p>  <p>An 18,000 BTU system designed to heat the largest over-the-road trailers or cargo vans utilizing propane fuel, these compact units provide dependable, economical cargo protection.</p>	<p><b>Nose Mount Heaters</b></p>  <p>Propane Fueled Convenient &amp; Economical Easy Install Easy to Troubleshoot 35,000 BTU Eye Level Control Aluminum Shell Versatile - Four Designs Available</p>
<p><b>NOW OFFERING CONVERSION KIT FOR THE OLD NORTHSTAR FLAMELESS HEATER</b></p>  <p><b>ELSTON MANUFACTURING INC.</b> 706 North Weber Ave. Sioux Falls SD 57103 1-800-845-1385 www.elstonmfg.com</p>	<p><b>Traction Sanders</b></p>  <p>Approved in most of Western North America; our sanders are so easy their grit drops at a touch of a button. They also save your company money by not buying or replacing chains.</p>

*Continued from page 28*

“If you look at the industry as a whole, our marketplace is one-tenth [the size] of the U.S. marketplace, and we’re very fragmented over a vast land space, so it’s really difficult for any Canadian CTEA member to truly be hugely successful beyond our borders and beyond our region,” Stang adds.

“I think the more we can work together as a whole, we have a much better chance of expanding our marketplace beyond our Canadian boundaries. That’s what I’d like to see as a whole for our industry; that we’re revered not just in our own marketplace but in North America and globally. If we can all help do that, I think that’s a win-win.”

### Embracing competitors to get the job done

Stang notes there have been times when Gincor Werx landed large vehicle upfitting contracts but didn’t have the necessary equipment or technology to complete the job. In those instances, he says, “we’ll collaborate with one of our competitors who has access to these other products and, together, we’ll build a finished vehicle for the end-user.

“It’s no different than the large construction consortiums that are building hospitals or highway systems and are collaborating on one project together,” says Stang. “We’re trying to bring in more of that type of work and are thinking about collaborating together [with other companies] on projects for end-users where it makes good sense.”

Stang recalls a notable example when Gincor Werx joined forces with an industry competitor in the trailer segment. The other company had its manufacturing facilities situated far from its client base, so an arrangement was made for Gincor to build a product at one of its plants, which was located much closer to customers.

“When we became a subcontractor to that manufacturer, that created a win-win for the other trailer producer and

*Continued on page 30*

### Government Regulations

Luc Stang, president and CEO of Gincor Werx, says when his company joined the Canadian Transportation Equipment Association (CTEA) in 2005, the biggest benefit initially was bringing about “better awareness of where regulations were going and what we needed to do to comply with regulations.”

Through his involvement in the CTEA, Stang says he’s learned to appreciate how government regulations can work for the betterment of the industry as a whole by reducing risk for manufacturers.

“We made a conscientious effort in 2005-06 to invest heavily in what was needed to become more compliant and to meet the federal guidelines and to mitigate risk for ourselves, the dealerships that we worked with, and the end-users,” he says.

“It’s helped us greatly to build a better product that meets the guidelines in each jurisdiction across the country. I see some great improvements there across our country, and I think it’s important that continues on.”

*Suite de la page 28*

Il précise que « l’AETC et ses membres devraient continuer de miser sur la collaboration, autrement dit, la « coopération », soit coopérer avec la concurrence, rien de moins.

« Je crois fermement que la concurrence au Canada ne s’exerce pas vraiment entre nous, mais plutôt à l’échelle de l’Amérique du Nord ou du monde entier. Si nous voulons demeurer pertinents, nous devons coopérer et collaborer ».

M. Stang croit que l’AETC est un excellent forum pour susciter ce genre de discussions entre tous les acteurs.

« Moi-même et certains autres membres de l’Association avons tiré profit de la collaboration. Nous avons tous tiré notre épingle du jeu du fait de cette « coopération » ou collaboration ».

M. Stang ajoute « Si vous examinez l’ensemble de l’industrie, notre marché fait environ le dixième du marché des États-Unis et nous sommes très fragmentés sur un vaste territoire, ce qui fait qu’il est très difficile à un membre canadien de l’AETC de percer réellement au-delà de nos C’est précisément ce que je nous souhaite collectivement, dans l’ensemble de l’industrie; exceller non seulement sur notre propre marché, mais aussi en Amérique du Nord et dans le monde entier. Si nous pouvons tous faire en sorte d’atteindre cet objectif, je crois que tout le monde y gagnera ».

### Solliciter la concurrence pour faire le travail

M. Stang mentionne des situations où Gincor Werx a décroché d’importants contrats d’équipement de véhicule, alors que l’entreprise ne disposait pas du matériel ou de la technologie voulus pour accomplir le travail. Dans ces cas précis, dit-il, « Nous collaborerons avec l’un de nos concurrents qui a accès à tous ces autres

*Suite à la page 30*

### Réglementation gouvernementale

Luc Stang, président directeur général de Gincor Werx, dit que son entreprise a adhéré à l’Association d’équipement de transport du Canada (AETC) en 2005. Le principal avantage de cette adhésion a été initialement ‘de mieux s’informer de la direction que prenait le cadre réglementaire de l’industrie et de ce que nous devons faire pour respecter la réglementation’.

Grâce aux échanges avec l’AETC, M. Stang dit qu’il a appris à connaître le fonctionnement de la réglementation gouvernementale, qui vise à améliorer la situation de l’ensemble de l’industrie en réduisant les risques qui confrontent les fabricants.

Comme M. Stang le précise : « Nous avons consenti délibérément un effort en 2005-2006 pour investir de façon importante dans les tâches à accomplir pour devenir plus conforme, pour respecter les lignes directrices fédérales et atténuer les risques avec lesquels l’entreprise, les concessionnaires avec qui nous sommes en relations d’affaires et les utilisateurs finaux devaient composer ».

« Cela nous a été d’un grand secours pour fabriquer un produit plus performant qui respecte les lignes directrices de chaque territoire canadien. J’ai constaté de grandes améliorations partout au pays et je crois que c’est la route à suivre, car c’est important ».

*Continued from page 29*

ourselves. It's a client we would have never had and didn't have a relationship with, and a technology that we weren't involved with in the past," says Stang.

"In trying to find ways [to co-operate] like that, I think we achieve a better outcome, and we've repeated that type of thing on multiple occasions, working with our industry peers and finding solutions that work for both parties," adds Stang.

"I'm just a big advocate of collaborating and finding strategic partnerships with all of our industry peers and our industry suppliers. I think to try to do everything by oneself is foolhardy, and it's a harder road—and not the most successful road."

Not surprisingly, Stang definitely agrees with the maxim that high tides raise all ships. "I'd rather see all ships floating—a strong economy, strong competitors, and a strong industry that keeps us relevant for years to come," he says. ●

*Suite de la page 29*

produits et ensemble, nous produirons le véhicule complet pour l'utilisateur final ».

Comme le fait valoir M. Stang, « Notre approche ne diffère en rien des grands consortiums qui construisent des hôpitaux ou des réseaux routiers et qui collaborent à un grand projet. Nous nous efforçons d'aller chercher davantage de ce type de contrats et nous songeons à établir des collaborations [avec d'autres entreprises] pour des clients de projets où cette façon de procéder convient parfaitement ».

M. Stang a en tête un exemple probant où Gincor Werx s'est associée à un concurrent de l'industrie pour produire une remorque. L'autre entreprise disposait d'installations de fabrication situées loin de sa clientèle; des dispositions ont donc été prises pour que Gincor fabrique un produit à l'une de ses usines, qui était plus proche des clients.

Comme l'explique M. Stang, « Lorsque nous sommes devenu un sous-traitant du fabricant, tout le monde a été gagnant, l'autre producteur de remorques et Gincor. Du reste, c'est un client que nous n'aurions jamais pu avoir, avec qui nous n'avions pas de relation d'affaires et il s'agissait d'une technologie avec laquelle nous n'avions jamais été en contact auparavant ».

« Par ces efforts [de coopération], je crois que nous obtenons de meilleurs résultats et nous avons réédité l'exploit à de multiples reprises, en travaillant de concert avec des contreparties de l'industrie et en trouvant des solutions qui conviennent aux deux parties ».

« Je suis vraiment partisan de la collaboration et de la recherche de partenariats stratégiques auprès de tous les acteurs de l'industrie et des fournisseurs de notre secteur d'activité. Je crois que tenter de tout faire par soi-même est une gageure perdue. C'est une voie difficile à emprunter et assurément pas la meilleure façon de réussir ».

Il n'est donc pas surprenant de constater que M. Stang est tout à fait d'accord avec le mot voulant qu'une forte marée soulève tous les bateaux. Comme il le dit lui-même : « Je préférerais 100 fois voir tous les bateaux flotter – une économie robuste, des concurrents dynamiques et une industrie solide qui nous permet de demeurer pertinents pendant les prochaines années ». ●



**TSE**  
BRAKES®



**HEAVY  
DUTY  
HIGH RELIABILITY**

**brake adjuster™**

- Premium brake adjusters for OEM and aftermarket
- Proven clearance sensing design outperforms stroke sensing adjusters
- Extra fine adjustment for optimized lining and drum wear
- Easy to install, no templates required
- Industry leading warranty, up to 10 years\*

\*Contact TSE for warranty and application details

**ALAIN MINEAULT, Canadian Sales Manager**  
819 430-2749 • [alain.mineault@tsebrakes.com](mailto:alain.mineault@tsebrakes.com)

**WWW.TSEBRAKES.COM**