

HIGGINS EVENT RENTALS: FAMILY COMES FIRST

BY / PAR STEPHEN MURDOCH

38 YEARS AGO, Denis and Peggy Higgins had a vision. A vision that would see them open and operate United Rent-All, a general rental store in Etobicoke's Royal York Plaza. At that time, the couple took over space from a department store and warehoused chain saws, cement mixers, baby cribs, tables, chairs and other items for rent. They began with Mike Higgins, who is now retired, running everything.

Today, the business is known as Higgins Event Rentals and is a mainstay in the Toronto event rental industry. The family-run business has evolved into a thriving 75 staff company, a long way from their humble beginnings.

CEO of Higgins Event Rentals, John Higgins, attributes his company's success to an unwavering commitment to seeing his clients flourish. "If we help our clients become more successful, it will lead to us growing our business. For repeat clients like caterers and special event venues, we have paid for advertising and promotion on their behalf in the belief that growing their business leads to more orders for us. We have really changed our philosophy from asking customers what they can do for us, to asking customers what we can do for them. It's a mindset change that has helped to grow our business," he explained.

Alongside his brother Dave, who serves as the company's CFO, the family-run business continues to grow at a rapid pace. "We have seen revenue grow about 90 per cent in the last five years. This has been incredible considering we are a mature business. Aside from the positive numbers, we have significantly more clients that are happier with our work than they have ever been before. I credit our team for playing a pivotal role in our upward swing."

The Toronto native is proud to be leading the second-generation event rental business and credits his parents for the company's natural evolution. "My father found a buyer for the tool side of the business back in the 1980's and the sale allowed my parents to focus on the growing needs of the party rental industry. They consistently challenged the old model of event rentals by sourcing new designs, seeking out new products and setting innovative industry standards," Higgins said.

Like other companies that work in the event rental space, this year has been unlike any years prior. "It's like we were all running along, determined to get somewhere and the road beneath our feet just fell away. Not to get too dramatic, because we are all healthy, but it's more than disheartening when you have all of the elements of success and an outside force like COVID-19 comes along and lays waste to it all. Everyone in the special events industry is in survival mode right

HIGGINS EVENT RENTALS : LA FAMILLE D'ABORD

IL Y A 38 ans, Denis et Peggy Higgins ont eu une vision dans laquelle ils se voyaient fonder et exploiter le magasin de location général United Rent-All sur la Place Royal York à Etobicoke. À l'époque, le couple avait acquis la surface d'un grand magasin pour y entreposer des scies à chaîne, des mélangeurs à ciment, des berceaux, des tables et chaises et d'autres articles à louer. Dès le début, ils ont sollicité les services de Mike Higgins, aujourd'hui à la retraite, pour diriger le tout.

L'entreprise est connue sous le nom de Higgins Event Rentals et est considérée aujourd'hui comme un pilier du segment événementiel du marché de la location à Toronto. Loin de ses humbles débuts, l'entreprise familiale a connu une telle croissance qu'elle compte aujourd'hui 75 employés.

Le président-directeur général de Higgins Event Rentals, John Higgins, attribue le succès de l'entreprise à son ferme objectif de faire prospérer ses clients. « Le fait d'aider notre clientèle à réussir en affaires nous aidera en retour à prospérer. Nous avons payé les frais de publicité et de promotion de la clientèle récurrente, tels les traiteurs et les propriétaires de salle d'événements spéciaux, sachant que leur croissance entraînerait une augmentation des commandes chez nous. Nous avons vraiment changé notre philosophie; plutôt que de leur demander ce qu'ils peuvent faire pour nous, nous leur demandons ce que nous pouvons faire pour eux. C'est une façon de penser qui nous a aidés à développer notre entreprise », a-t-il expliqué.

Avec son frère Dave agissant à titre de directeur financier, l'entreprise familiale continue de croître rapidement. « Nous avons vu une augmentation des revenus d'environ 90 pour cent au cours des cinq dernières années. C'est un constat incroyable pour une entreprise en pleine maturité comme la nôtre. Outre les chiffres positifs, beaucoup plus de clients se disent plus satisfaits de notre travail qu'avant. J'accorde tout le mérite à notre équipe qui a joué un rôle décisif dans ce mouvement de hausse ».

Le natif de Toronto s'honore d'être à la tête de cette entreprise de deuxième génération, et il attribue l'évolution naturelle de l'entreprise à ses parents. « En 1980, mon père a trouvé un acheteur pour la division des outils et la vente a permis à mes parents de se concentrer sur les besoins grandissants du secteur réception de l'industrie de la location. Ils ont constamment mis à l'épreuve le vieux modèle d'affaires de ce secteur en utilisant le sourcing de nouveaux concepts, en recherchant



now. First, we survive, then at some point in the future we will revive. Then, for the lucky ones who meet these challenges, we will thrive.”

The pandemic has allowed the industry veteran to analyze the day-to-day operations of his business. “You need to create and try new ways to develop revenue. We have used our website and our database to communicate with our clients. Our team has pivoted the business in various ways over the past few months. Delivering garden centre plants and flowers and creating our own line of gift bags has served us well. We’re constantly brainstorming new ideas to create new divisions of the business, and we are considering acquisitions of existing concerns as well. It’s important to try new things to see what works and what doesn’t. I would encourage other companies to leverage their strengths to create new opportunities,” he went on to say.

As Canadian businesses endure this crisis, the industry will be tasked with figuring out how everyone can get through to the other side. “There may be some party rental businesses that emerge from this era as a completely new company. But for those that continue with party rental as their primary focus, we are headed towards much smaller events. In the short-term, when the governments finally allow more than five people to gather, there will be a trend toward small gatherings at home. This will be our short-term reality.”

Moving into the fall season, the expectation is for the government to allow for events of 50 or so people. “All of the weddings that we had on reservation for this year have been postponed until next year. If they go forward, we will have weddings every week from Thursday to Sunday on a regular basis. The big question remains as to whether the public will attend these events or not. I personally believe, people will want to congregate with others to celebrate significant milestones,” Higgins explained.

des produits nouveaux et meilleurs et en établissant des normes innovantes », a expliqué Higgins.

Comme pour toutes les entreprises de l’espace événementiel, cette année ne peut être comparée à aucune autre année précédente. « C’est comme si nous courrions vers une destination bien déterminée et que l’on nous retirait la route sous les pieds. Sans tomber dans le mélo, car on est tous en santé, c’est d’autant plus désolant quand on dispose enfin de tous les éléments du succès et qu’une force externe, comme la COVID-19, vient tout rompre et faire des ravages. À l’heure actuelle, tous les intervenants du secteur des événements spéciaux sont en mode survie. D’abord, nous survivons, puis à un certain point plus tard, nous revivrons, et les plus chanceux d’entre nous qui auront relevé les défis connaîtront la prospérité ».

La pandémie a permis au vétéran de l’industrie d’analyser les opérations journalières de son entreprise. « On doit créer et essayer de nouvelles façons de générer des revenus. Nous avons utilisé notre site Web et notre base de données pour communiquer avec notre clientèle. Notre équipe a fait pivoter l’entreprise de diverses façons au cours des derniers mois. La livraison de plantes et fleurs des centres de jardin et la création de notre propre marque de sacs-cadeaux nous ont vraiment bien servis. Nous cherchons constamment des idées pour créer de nouvelles divisions opérationnelles. Nous envisageons d’ailleurs l’acquisition de certaines affaires. Il est important d’essayer de nouvelles choses pour voir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. J’encourage les entreprises à utiliser leurs forces comme effet de levier afin de créer de nouvelles occasions d’affaires », a-t-il ajouté.

À mesure que nos sociétés canadiennes traversent cette crise, l’industrie sera chargée de trouver des solutions pour que tout le monde puisse passer à travers. « Certaines entreprises spécialisées en matériel de réception sortiront de cette crise profondément transformée. Par ailleurs, ceux et celles qui poursuivent dans ce secteur doivent s’attendre à une réduction considérable du nombre d’événements à venir. À court terme, lorsque le gouvernement permettra enfin les rassemblements de cinq personnes et plus, nous verrons une légère hausse des réceptions à domicile. Voilà notre réalité à court terme ».

En ce qui concerne la saison automnale, on s’attend à ce que le gouvernement permette les rassemblements de 50 personnes et plus. « Tous les mariages que nous avons prévus cette année ont été reportés à l’an prochain. S’ils ont lieu, il y aura un mariage par semaine du jeudi



IMAGES PROVIDED BY HIGGINS EVENT RENTALS



patron®

www.rentquip.com

800-818-1199

RENTQUIP®

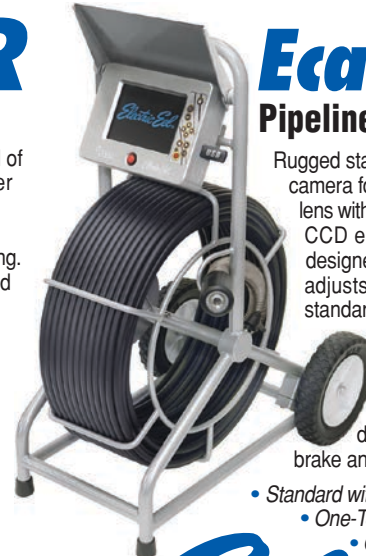
RENT THE PROFESSIONAL'S CHOICE!!!



MODEL R

Cleans 3" – 6" Lines

Extra heavy-duty frame constructed of 1-1/4" steel tubing. 12" Flex Leader helps negotiate bends and traps. Compact machine with open cage design for easy inspection and cleaning. Belt Guard makes maintenance and repair easier. Cleans 3"–6" diameter lines up to 100 Ft. Runs either 5/8" or 3/4" diameter galvanized aircraft wire inner core cable – *The toughest cable in the industry!*



Ecam Ace2SL

Pipeline Inspection Camera

Rugged stainless steel housed 1.68" dia. color camera for inspecting 3"–10" lines. Sapphire lens with 20 LED light ring and high resolution CCD element. Flexible camera spring designed to navigate 3" P-traps. Auto iris adjusts lighting automatically. Industry standard 512HZ sonde. 5.4" LCD monitor with AR film for optimal viewing in sunlight. Video output jack for recording option. 200 Ft. of braided Fiberglass premium 1/2" dia. push rod. Secure-locking reel brake and a heavy-duty screen cover.

- Standard with a **Self-Leveling Color Camera**
- One-Touch USB recording
- On-screen footage counter
- 8" wheels for easy transport and maneuverability.

Electric Eel®

**DISTRIBUTED IN CANADA
BY RENTQUIP**

1-800-833-1212 www.electriceel.com

1-800-818-1199



In this ever-changing world, memberships in associations like the CRA will be of the utmost importance. "CRA has been extremely helpful throughout the COVID-19 crisis. They have been actively communicating with their members and sharing helpful new government announcements. You want industry partners in your corner that understand these are trying times for business owners and are working tirelessly to bring forth government relief."

With all the negativity in the world today, Higgins feels we need to keep things in perspective. "If you and your family are healthy then that's the main thing. You need to be confident that things will turn around. Business as we know it might never be exactly the same as it was last year and there will be pros and cons to that. The world has always evolved, just not usually so quickly and dramatically as it has recently. We will all be okay, bring positive energy with you wherever you go," he concluded.

Learn more about Higgins Event Rentals at www.higginseventrentals.com. Like Higgins Event Rentals on Facebook at www.facebook.com/HigginsEvents. 🍁

au dimanche, et ce, sur une base régulière. La grande question reste à savoir si les gens assisteront à ces événements en grand nombre, si en effet ils y assistent. Personnellement, je crois que les gens voudront se réunir pour célébrer tout le chemin parcouru », a expliqué Higgins.

Dans ce monde en constante évolution, le fait d'être membre d'une association sera d'une importance cruciale. « L'ACL a été d'une aide extrêmement précieuse tout au long de la pandémie de COVID-19. Elle a communiqué activement avec ses membres, partageant continuellement toutes les annonces utiles du gouvernement. On veut à nos côtés des partenaires qui comprennent que les temps sont extrêmement difficiles pour les propriétaires d'entreprise, des partenaires qui travaillent sans relâche pour nous assurer des programmes d'allègement gouvernementaux ».

Avec le vent de négativité qui souffle sur toute la planète aujourd'hui, Higgins est d'avis que nous devons faire la part des choses. « Tout ce qui compte est que vous et votre famille soyez en santé. Vous devez avoir confiance que les choses vont s'améliorer. Le monde des affaires tel qu'on le connaît est peut-être déjà chose du passé, et il y aura tout autant un bon et un mauvais côté. Le monde a toujours évolué; peut-être pas aussi rapidement et de façon si dramatique comme on l'a vu dernièrement. Quoi qu'il en soit, on va s'en sortir. Répandez l'énergie positive là où vous allez », a-t-il conclu.

Pour en savoir davantage sur Higgins Event Rentals, rendez-vous sur www.higginseventrentals.com. Aimez Higgins Event Rentals sur la page Facebook à www.facebook.com/HigginsEvents/. 🍁



Ground Loading Technology



Rental 14

- ▶ 10,000 lbs. Capacity
- ▶ 22 Anchor Points
- ▶ Corner Chain Pockets
- ▶ Rubber Bumper




#1 RENTAL TRAILER
800.479.7975
AIRTOW.COM