# Andreas Macho: E-Bikes & Service bei Macho Metalltechnik

30.10.2026, 08:12 | Sport

Pressemitteilung von: *Benjamin Bansal, B.A., LL.M.*




Andreas Macho von Macho Metalltechnik über E-Bikes, Gartengeräteservice und Reparaturen.

**Ein Schlosserbetrieb, der heute E-Bikes verkauft, Rasentraktoren wartet und nebenbei CNC-Teile fräst: Die Entwicklung von Macho Metalltechnik in Brand in Niederösterreich lässt sich nicht einer einzigen Branche zuordnen. Seit der Übernahme des väterlichen Betriebs im Jahr 2016 hat Andreas Macho das Sortiment Schritt für Schritt erweitert – zuletzt um Lastendreiräder und E-Mobilität des Herstellers NERO. Im Gespräch erläutert der Schlossermeister, welche Fehler beim Onlinekauf später in der Werkstatt teuer werden, woran sich seriöser Gartengeräteservice erkennen lässt und wo für ihn die Grenze zwischen sinnvoller Reparatur und Neukauf verläuft.**

**Wirtschaftsmacher.com: Herr Macho, ein Metallbetrieb, der E-Bikes verkauft – wie kam es zu dieser Kombination?**

**Andreas Macho:** Das hat sich aus der Praxis ergeben und nicht aus einer langfristigen Planung. Mein Vater hat den Betrieb 1985 als Schlosserei gegründet, 2016 habe ich ihn übernommen. Die Fertigung ist geblieben, aber die Anfragen der Kunden gingen mit der Zeit weit darüber hinaus. Der eine hat gefragt, ob ich mir seinen Rasenmäher anschaue, der Nächste wollte ein Geländer, der Dritte einen Zaun. Dann kam Corona, der stationäre Handel hat sich verändert, und wir haben einen Webshop aufgebaut. Heute umfasst das Sortiment bei Macho Metalltechnik Gartengeräte, Kompakttraktoren, Baumaschinen, Garagentore und eben auch E-Bikes. Seit einigen Monaten sind zusätzlich die Lastendreiräder und die E-Mobilität von NERO dazugekommen, also etwa Mopeds und Kleinfahrzeuge bis 45 km/h. Scooter führen wir derzeit bewusst nicht, weil der Produzent die österreichischen Vorschriften noch nicht erfüllt – da warten wir lieber ab, statt etwas zu verkaufen, das rechtlich nicht einwandfrei ist.

**Wirtschaftsmacher.com: Sie sprechen den Onlinehandel an. Wo entstehen aus Ihrer Sicht die typischen Fehler beim Kauf im Internet?**

**Andreas Macho:** Der häufigste Fehler ist, dass nur auf den Preis und auf ein Datenblatt geschaut wird. Bei einem Rasenmäher oder einem Rasenroboter entscheidet aber die Grundstückssituation und nicht die Zahl im Prospekt. Hanglage, verwinkelte Flächen, Bäume, Engstellen – all das führt dazu, dass ein Gerät, das auf dem Papier passt, in der Realität überfordert ist. Dazu kommt die Frage nach Ersatzteilen. Wenn ein Messerbalken, ein Keilriemen oder ein Akku nach zwei Jahren nicht mehr lieferbar ist, steht das Gerät still. Bei einem E-Bike ist es ähnlich: Bremsen, Antrieb

und Elektrik müssen betreut werden können, sonst wird der günstige Kauf schnell zur teureren Variante. Wir merken das in der Werkstatt regelmäßig, wenn Geräte hereinkommen, für die es schlicht keine Teile gibt.

**Wirtschaftsmacher.com: Und wenn dann tatsächlich etwas kaputt ist – woran erkennen Kunden einen seriösen Gartengeräteservice?**

**Andreas Macho:** Ein Punkt ist die Fehlersuche vor dem Kostenvoranschlag. Wer sofort einen Pauschalbetrag nennt, ohne das Gerät gesehen zu haben, arbeitet mit Schätzungen. Seriös ist es, zuerst zu prüfen, was tatsächlich defekt ist, und danach eine nachvollziehbare Auskunft zu geben – inklusive der ehrlichen Information, wenn sich eine Reparatur nicht mehr rechnet. Der zweite Punkt sind die Marken: Ein Betrieb, der als Servicepartner arbeitet, etwa für AL-KO, hat Zugang zu Originalteilen und zu technischen Unterlagen. Das klingt selbstverständlich, macht aber bei Husqvarna Rasenmähern, Rasenrobotern oder TYM Traktoren den Unterschied zwischen einer sauberen Instandsetzung und einer Notlösung. Und drittens: Ein guter Service erklärt auch, was der Kunde selbst tun kann, damit dasselbe Problem nicht im nächsten Frühjahr wieder auftritt.

**Wirtschaftsmacher.com: Wann lohnt sich eine Reparatur wirklich – und wann raten Sie davon ab?**

**Andreas Macho:** Es gibt keine starre Prozentregel, aber eine gute Faustregel: Solange die tragenden Teile – Rahmen, Motor, Getriebe – in Ordnung sind, ist eine Reparatur fast immer sinnvoll. Verschleißteile, Vergaser, Elektrik und Akkus lassen sich tauschen. Kritisch wird es, wenn mehrere teure Baugruppen gleichzeitig defekt sind oder wenn die Ersatzteilversorgung eingestellt wurde. Mein Motto lautet zwar „Geht nicht, gibt's nicht“, und ich beschäftige mich oft stundenlang mit einem Gerät, das andere längst entsorgt hätten – verrechnen kann ich davon manchmal nicht einmal ein Drittel. Trotzdem sage ich einem Kunden ehrlich, wenn ein Neukauf die vernünftigere Entscheidung ist. Ein zufriedener Kunde ist mir wichtig, aber nicht um jeden Preis und schon gar nicht mit einer Rechnung, die niemandem einen Nutzen bringt.

**Wirtschaftsmacher.com: Der Betrieb vereint Fertigung, Handel und Werkstatt. Wie passt das zusammen – und wohin soll es gehen?**

**Andreas Macho:** Für mich ist genau diese Mischung der Reiz. Ich habe die Lehre im elterlichen Betrieb gemacht, die Facharbeiterprüfung abgelegt, bin am WIFI-Trainer im CNC-Bereich und habe die Meisterprüfung im Schlossergewerbe absolviert. 2018 kam eine 5-Achs-Fräse dazu – CNC-Programmieren ist bis heute meine Leidenschaft. An einem Tag entsteht ein Sonderteil auf der Maschine, am nächsten wird ein Rasentraktor zerlegt oder ein Nirogeländer gefertigt. Diese Bandbreite bedeutet auch, dass Wissen aus einem Bereich im anderen hilft: Wer ein Bauteil selbst fräsen kann, ist bei einer Reparatur nicht darauf angewiesen, dass es der Hersteller noch liefert. Vier Sondermaschinen habe ich vor einigen Jahren nahezu im Alleingang gebaut, 16 bis 18 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche – daraus habe ich gelernt, dass Wachstum nur mit einem Team funktioniert. Das Ziel ist ein stabiles Familienunternehmen mit drei bis vier Angestellten und ein Handel, der weiter wächst.

**Wirtschaftsmacher.com: Vielen Dank für das Gespräch und die offenen Einblicke.**

**Nähere Informationen zum Sortiment, zum Gartengeräteservice und zu den Werkstattleistungen des Betriebs in Brand finden Interessierte unter www.macho-metalltechnik.at.**

Impressum:
Macho Metalltechnik
Andreas Macho
Brand 229, 3873 Brand
Tel.: 02859 7645
E-Mail: shop@macho-metalltechnik.at
Website: www.macho-metalltechnik.at

**Macho Metalltechnik - Andreas Macho**

Brand 229
3873 Brand
Österreich

www.macho-metalltechnik.at

## Portrait

Macho Metalltechnik ist ein familiengeführter Fachbetrieb in Brand, Niederösterreich. Seit 2016 führt Schlossermeister Andreas Macho das 1985 gegründete Unternehmen. Das Leistungsspektrum umfasst Metallverarbeitung, CNC-Fertigung, Gartengeräteservice sowie den Handel mit Gartengeräten, Baumaschinen, E-Bikes und Elektromobilitätslösungen. Im Mittelpunkt stehen handwerkliche Qualität, persönliche Beratung und nachhaltige Reparaturlösungen.

News-ID: 1328487 • Views: 233 (Stand: 26.11.2026)

Link zur Pressemitteilung:
https://www.openpr.de/news/1328487/Andreas-Macho-E-Bikes-Service-bei-Macho-Metalltechnik.html