

Montenegro Experts
Hospitality · Culinary · Wine

PROFIL KOMPANIJE 2026/27

Crnogorsko ugostiteljstvo spremno za Evropsku uniju.

Hotelsko savjetovanje za nezavisne objekte. Crnogorski korijeni, četiri decenije vođenja hotela na jedinstvenom evropskom tržištu i jedan cilj: hoteli, restorani i vinarije u Crnoj Gori koji ispunjavaju evropske standarde, zarađuju tokom cijele godine i spremni su za pristupanje.

7
savjetodavnih programa, od prve analize do obučenog tima

3
radna jezika: crnogorski, engleski, njemački

40+
godina iskustva u vođenju hotela i u vinskoj branši u Evropi

UKRATKO

Ko smo i čime se bavimo

NAŠA ULOGA U JEDNOJ REČENICI

Montenegro Experts Hospitality Consulting je operativno hotelsko savjetovanje za nezavisne objekte u Crnoj Gori. Dajemo osnovu za odluku prije nego što vlasnik proda, investira, zatraži kredit ili promijeni poslovni model, pratimo sprovođenje u samom objektu i obučavamo menadžment i zaposlene, kako bi rezultati ostali. Na putu Crne Gore u Evropsku uniju pomažemo ugostiteljstvu da na vrijeme ispuni evropske standarde.

Osnovali su nas 2026. godine Ljubo Vuljaj, rođen u Crnoj Gori, diplomirani somelijer i u vinskoj branši od 2000. godine, i Michael Gehring, koji je od 1981. vodio hotele u Švajcarskoj, Austriji i Njemačkoj, a danas radi kao hotelski mentor. Business Development Manager u Podgorici je naša prva adresa u zemlji. Radimo za privatne hotele, pansione, restorane, konobe, vinarije, investitore i javne institucije.

ODLUČITI

Jasna osnova za odluku

Analize sa brojkama, izvorima i redoslijedom mjera. Prije investicije, finansiranja, preuzimanja, prodaje ili nove kategorije.

SPROVESTI

Podrška u objektu

Cijene, prodaja, kuhinja, vino, usluga i EU standardi. Ostajemo dok promjena ne profunkcioniše u svakodnevnom radu.

OBUČITI

Ljudi koji to nose

Akademija obučava menadžment i zaposlene kroz jednodnevne module, u objektu ili na zajedničkim kursevima više objekata.

1981
početak hotelske karijere Michaela Gehringa; sanacije, otvaranja, cjelogodišnji rad

2000
početak vinske karijere Ljuba Vuljaja; nastavnik, ispitivač, somelijer

Podgorica
Business Development Manager na terenu, crnogorski i engleski

Fiksna cijena
pismeno dogovorena prije početka rada; prvi razgovor besplatan

Nezavisni
bez posredovanja, bez provizija od dobavljača, bez skrivenih interesa

15,4 mil.
noćenja u Crnoj Gori 2025, analizirana u našem Izvještaju o destinacijama

SADRŽAJ

Tržište na prekretnici	3
Izvještaj o destinacijama 2026/27	4
Od pregovaračkih poglavlja do hotelske prakse	5
Program pristupanja za ugostiteljstvo	6
Kako radimo	7
Sedam programa ukratko	8
Programi u detalje	9 do 12
Podsticaji i finansiranje	13
Znanje, most ka njemačkom govornom području	14
Tim	15
Saradnja sa javnim institucijama	16
Kontakt	17

TRŽIŠTE

Crnogorsko ugostiteljstvo na prekretnici

Malo koja zemlja u Evropi zavisi od turizma koliko Crna Gora. Tražnja je jaka i dalje raste. Izazov je negdje drugo: u dužini sezone, u iskorišćenosti hotelskih kreveta, u kvalifikovanoj radnoj snazi i u profesionalnom vođenju stotina malih i srednjih porodičnih objekata.

15,4 mil.
noćenja 2025, 95,8 odsto stranih gostiju

+9,0 %
noćenja od januara do septembra 2026. u odnosu na prethodnu godinu

28 %
prosječna godišnja popunjenost hotelskih kreveta 2025

66 %
svih noćenja ostvaruje se u privatnom smještaju, ne u hotelima

ŠEST STRUKTURNIH IZAZOVA KOJE VIDIMO

01 Kratka sezona
U Ulcinju 96 odsto, a u Baru 93 odsto hotelskih noćenja ostvaruje se od maja do oktobra. Jul i avgust sami donose više od polovine godine. Sedam mjeseci kreveti su prazni.

02 Neiskorišćeni hotelski kapaciteti
Crna Gora ima 51.454 hotelska kreveta u 458 objekata, od toga 64 odsto u kategoriji četiri i pet zvjezdica. Tokom godine hotelski kreveti na primorju popunjeni su samo 18 do 33 odsto.

03 Kvalifikovani kadar
Četiri mjeseca punim kapacitetom, osam mjeseci bez prihoda: sezonski rad otežava zadržavanje dobrih ljudi. Prvo trpe usluga i ocjene gostiju.

04 Nedostaje sredina
Međunarodni luksuzni brendovi su prisutni. Široka, dobro vođena, nezavisna hotelijerska ponuda sa tri i četiri zvjezdice, koja u Austriji i Švajcarskoj nosi turizam, još je skromna.

05 Siva i privatna ponuda
Apartmani rastu brže od hotela. Za državu to znači manje poreskih prihoda i manje uticaja na kvalitet, za hotele pritisak na cijene.

06 Nova pravila
Pristupanje EU donosi standarde za bezbjednost hrane, zapošljavanje, zaštitu potrošača, energetiku i životnu sredinu. Za mnoge porodične objekte to je veliki posao.

Praznina koju popunjavamo. Investicionih savjetnika, agencija za nekretnine i pravnih usluga u Crnoj Gori ima dovoljno. Nedostaje operativno hotelsko savjetovanje sa menadžerskim iskustvom: neko ko sjedi sa vlasnikom, čita brojke, radi sa kuhinjom i timom i ostaje dok se rezultat ne vidi u knjigama.

Izvor: sopstvena analiza Montenegro Experts Hospitality Consulting na osnovu zvaničnih podataka Uprave za statistiku MONSTAT (saopštenje 27-2/2026, mjesečne baze stanje 28. oktobar 2026, smještajni kapaciteti 2024). Objavljeno u cjelini u Izvještaju o destinacijama Crne Gore 2026/27. Svi podaci bez garancije.

IZVJEŠTAJ O DESTINACIJAMA CRNE GORE 2026/27

Naša sopstvena analiza zvaničnih podataka


Montenegro Experts

Montenegro Destination Report 2026/27

Izvještaj o destinacijama Crne Gore 2026/27

15,4 mil.

28 %

+9,0 %

U novembru 2026. objavili smo Izvještaj o destinacijama Crne Gore 2026/27: nezavisnu analizu zvaničnih podataka MONSTAT-a za devet destinacija koje Uprava za statistiku iz mjeseca u mjesec iskazuje posebno. Šest na primorju, glavni grad i dva planinska centra. Besplatno, na crnogorskom, engleskom i njemačkom.

- 12 strana sa pregledom ocjena, profilima destinacija i jasnim preporukama za hotelijere, opštine i investitore
- Popunjenost hotelskih kreveta tokom godine i u sezoni, dužina boravka, emitivna tržišta, razvoj od 2019
- Prema našem saznanju trenutno jedina slobodno dostupna analiza na nivou destinacija zasnovana na zvaničnim podacima
- Poslat nacionalnim i lokalnim medijima, agenciji MINA, Privrednoj komori, udruženju hotelijera, lokalnim turističkim organizacijama i čitaocima našeg biltena

ŠEST KLJUČNIH NALAZA

01 2026. će biti jaka godina

14,8 miliona noćenja od januara do septembra, plus 9,0 odsto. Jun, jul i septembar bili su najjači otkad postoji statistika.

02 Hotelski kreveti su često prazni

Tokom godine hotelski kreveti na primorju popunjeni su samo 18 do 33 odsto, u cijeloj zemlji 28 odsto. Tražnja je zbijena u nekoliko sedmica.

03 Pet mjeseci nosi godinu

U Ulcinju 96 odsto hotelskih noćenja pada od maja do oktobra, u Baru 93 odsto. Samo su Kolašin i Podgorica dobro popunjeni cijele godine.

04 Kotor se udvostručio, Ulcinj stoji

Kotor je od 2019. povećao hotelska noćenja za 94 odsto. Ulcinj je sa privatnim smještajem izgubio gotovo trećinu noćenja.

05 Emitivna tržišta se brzo mijenjaju

U 2026. Poljska raste 39 odsto, Njemačka 20 odsto, a Turska pada 34 odsto. Srbija i Rusija ostaju najveća tržišta.

06 Apartmani rastu brže

Dva od tri noćenja ostvaruju se u privatnom smještaju. Hoteli rastu 4,4 odsto, zemlja ukupno 9,0 odsto.

Zašto ga objavljujemo. Dobre odluke u turizmu traže dobre podatke. Izvještaj daje hotelijerima, opštinama i investitorima zajedničku osnovu i pokazuje kako radimo: sa zvaničnim brojkama, izvorima i preporukama koje se mogu sprovesti. Svake godine slijedi novo izdanje.

Besplatno preuzimanje: montenegroexperts.me/cg/izvjestaj-destinacije

Skenirajte QR kod. Verzije na engleskom i njemačkom nalaze se na istoj stranici.

Osnova podataka: MONSTAT saopštenje 27-2/2026, mjesečne baze stanje 28. oktobar 2026, smještajni kapaciteti 2024, Popis 2023. Analiza i preporuke: Montenegro Experts Hospitality Consulting. Nije publikacija MONSTAT-a. Svi podaci bez garancije.

EVROPSKI PUT CRNE GORE

Od pregovaračkih poglavlja do svakodnevne hotelske prakse

Pristupni pregovori vode se u Briselu i Podgorici. Da li će uspjeti u turizmu, odlučuje se na recepciji, u kuhinji i u knjigovodstvu nekoliko stotina nezavisnih objekata. Naš rad počinje tamo gdje pravna tekovina EU stiže do pojedinačnog objekta. Četiri decenije vodili smo hotele na jedinstvenom evropskom tržištu i znamo šta ova pravila znače u praksi.

PREGOVARAČKO POGLAVLJE	ŠTA ZNAČI ZA HOTEL ILI RESTORAN	KAKO POMAŽEMO
Poglavlje 12 Bezbjednost hrane, veterinarska i fitosanitarna politika	HACCP u svakoj kuhinji, 14 alergena na svakom meniju, dokumentovan hladni lanac i sljedljivost.	Kontrolne liste, obuke u objektu o higijeni i alergenima, dokumenta za svakodnevni rad na tri jezika (program 04).
Poglavlje 19 Socijalna politika i zapošljavanje	Pisani ugovori prije prvog radnog dana, odmori, evidencija radnog vremena, jednak tretman.	Planiranje kadra, ugovori i rasporedi, cjelogodišnja radna mjesta koja zadržavaju stručnjake u zemlji (programi 02, 04, 07).
Poglavlje 28 Zaštita potrošača i zdravlja	Konačne cijene sa boravišnom taksom, jasni uslovi rezervacije, uređeno postupanje po prigovorima.	Struktura i isticanje cijena, standardi usluge za prigovore (programi 02, 03).
Poglavlje 15 Energetika	Energetska efikasnost postaje faktor troška i ugleda; stare zgrade i grijanje postaju rizik.	Izbor mjera, ekonomska računica, prijava Eko-fondu sa ovlašćenim inženjerskim firmama (program 05).
Poglavlje 27 Životna sredina i klimatske promjene	Otpad, voda i emisije; turoperatori sve češće traže dokaze.	Ekološke mjere u investicionim planovima i prijavama za podsticaje (programi 05, 06).
Poglavlje 20 Preduzetništvo i industrijska politika	Mala i srednja preduzeća moraju postati produktivnija i kreditno sposobna.	Ključni pokazatelji, biznis planovi i upravljačke rutine koje razumiju banke i investitori (programi 01, 02, 06).
Poglavlja 11 i 22 Poljoprivreda i ruralni razvoj, regionalna politika	IPARD, a kasnije i strukturni fondovi EU, stižu samo do objekata sa solidnim projektima prihvatljivim za banku.	Provjera podsticaja, investicioni plan i kompletna prijava; podrška do isplate (program 05).
Poglavlje 26 Obrazovanje i kultura	Branši su potrebni obučeni rukovodioci i savremeno stručno obrazovanje.	Akademija za menadžment i tim, saradnja sa stručnim školama (program 07).

Rani početak se dvostruko isplati. Ko počne sada, raspoređuje napor na više sezona i povezuje obaveze sa investicijama koje ionako predstoje. Tako pristupanje EU za pojedinačni objekat postaje prednost, a ne teret pred sam rok.

EVROPSKI PUT CRNE GORE

Program pristupanja za ugostiteljstvo

Proklamovani cilj Vlade je da pregovore zatvori do kraja 2026. i da 2028. godine pristupi Evropskoj uniji. Za turizam, najvažniju privrednu granu, to ostavlja dvije do tri sezone. U tom vremenu nekoliko stotina nezavisnih objekata mora preuzeti pravila koja njihovi konkurenti u Hrvatskoj, Italiji i Grčkoj primjenjuju godinama. Nudimo da taj korak pratimo objekat po objekat, kao uređen program.

ŠTA SE ZA HOTEL MIJENJA PRISTUPANJEM

01 Konkurencija na jedinstvenom tržištu
Crnogorski hoteli konkurišu pod istim pravilima kao njihovi susjedi na Jadranu. Kvalitet, cijena i usluga direktno se upoređuju.

02 Slobodno kretanje radnika
Kvalifikovani kadar lakše odlazi u zemlje EU. Zadržavanje dobrih ljudi postaje pitanje opstanka; istovremeno postaje moguće zapošljavanje iz EU.

03 Pristup fondovima EU
Strukturni i kohezioni fondovi višestruko su veći od predpristupne pomoći. Dostupni su samo objektima sa solidnim, dokumentovanim projektima prihvatljivim za banku.

04 Gosti i turoperatori
Važe evropsko potrošačko pravo, pravila o paket aranžmanima i transparentne cijene. Turoperatori provjeravaju partnerske hotele po evropskim standardima.

05 Hrana, označavanje, porijeklo
HACCP, podaci o alergenima i sljedljivost postaju svakodnevica. Zaštićene oznake porijekla otvaraju nova tržišta za regionalno vino, sir, pršut i maslinovo ulje.

06 Energetika i životna sredina
Energetska efikasnost, otpad i voda postaju zakonska obaveza i trošak; programi podrške nagrađuju one koji počnu ranije.

ČETIRI KORAKA DO SPREMNOSTI, 2026. DO 2028.

	KORAK	ŠTA SE RADI	REZULTAT ZA OBJEKAT
1	**Provjera spremnosti** zima 2026/27	Jedinstvena provjera kuhinje, kadra, cijena, energetike, dokumentacije i ključnih pokazatelja prema budućim pravilima EU.	Lista prioriteta: šta je obaveza, šta je hitno, šta može čekati.
2	**Plan i finansiranje** 2027	Investicioni plan i plan mjera, povezan sa sredstvima Eko-fonda, Razvojne banke, EBRD linija i IPARD-a.	Predate prijave; investicije koje služe i obavezi i poslovanju.
3	**Sprovođenje i obuka** sezone 2027. i 2028.	Standardi uvedeni u svakodnevni rad; moduli Akademije za menadžment i zaposlene na crnogorskom.	Tim koji pravila primjenjuje kao nešto samo po sebi razumljivo, i nakon promjena u kadru.
4	**Dokaz i vidljivost** prije pristupanja	Dokumentacija za organe, turoperatore i banke; kontrolna provjera nakon jedne sezone.	Objekat koji može pokazati da ispunjava evropske standarde i da je spreman za fondove EU.

NAŠA PONUDA INSTITUCIJAMA CRNE GORE

Ovaj program možemo voditi kao inicijativu za cijelu branšu, za 50 do 100 nezavisnih hotela, restorana i vinarija godišnje, u saradnji sa ministarstvima, Privrednom komorom i lokalnim turističkim organizacijama. Napredak je mjerljiv: provjereni objekti, predate i odobrene prijave, obučeni zaposleni, dobijeni mjeseci rada. Rezultati se redovno izvještavaju i objavljuju kao vodič za cijelu branšu.

KAKO RADIMO

Osam principa za svaki angažman

Ne pišemo izvještaje za ladicu. Naše mjerilo je rezultat u objektu: veća popunjenost van jula i avgusta, bolje cijene, stabilan tim i objekat koji banka ozbiljno shvata.

01 Pogled operatera

Objekat gledamo kao gost, kupac i bankarski savjetnik. Naše preporuke dolaze iz decenija vođenja hotela, ne iz teorije.

02 Prvo dokazi

Svaka brojka ima izvor i datum. Radimo sa zvaničnim podacima MONSTAT-a, brojkama objekta i onim što gosti pišu u ocjenama.

03 Fiksna cijena, unaprijed dogovorena

Svaki angažman počinje pisanom ponudom po fiksnoj cijeni. Prvi razgovor od 45 minuta je besplatan i neobavezujući.

04 Sprovođenje, ne samo savjet

Ostajemo uz vlasnika i tim dok ne profunkcioniše: cijene u sistemu, standardi u usluzi, prijava predata.

05 Tri jezika

Crnogorski, engleski i njemački. Vlasnici, zaposleni, banke i strani investitori dobijaju ono što im treba, na svom jeziku.

06 Kuhinja, vino i hotel iz jednog izvora

Kuhinja, vino i usluga odlučuju o ocjenama i prihodu. Zato somelijer i hotelski menadžer zajedno rade na svakom angažmanu.

07 Obuka, da rezultat ostane

Svaki program se može povezati sa Akademijom. Ono što je uvedeno ostaje i kada se tim promijeni.

08 Jasne granice

Pravna, poreska i građevinska pitanja rješavaju licencirane kancelarije i firme u Crnoj Gori. Usaglašavamo se sa njima, ne zamjenjujemo ih.

Šta ne radimo. Ne posredujemo u prodaji nekretnina, ne uzimamo provizije od dobavljača ili banaka i ne izrađujemo procjene tržišne vrijednosti. Naš honorar ne zavisi od kupoprodajne cijene, iznosa kredita ili uspjeha prodaje. Tako naš savjet ostaje slobodan od svih interesa osim interesa klijenta.

NAŠI PROGRAMI

Sedam programa ukratko

Svaki program odgovara na konkretnu situaciju u kojoj se nalazi vlasnik, investitor ili direktor. Mogu se ugovoriti pojedinačno ili kombinovati.

	PROGRAM	TIPIČNA SITUACIJA	VODI
01	**Analiza poslovanja**	Želim da znam gdje moj objekat stoji. Dolazi komisija za kategorizaciju.	Michael Gehring
02	**Prihod tokom cijele godine**	Previše rezervacija preko portala, cijene po osjećaju, zatvaramo prerano.	Michael Gehring
03	**Kuhinja, vino i usluga**	Restoran, vinska karta ili usluga treba da budu bolji.	Ljubo Vuljaj
04	**Tim i EU standardi**	Nova pravila za kuhinju, kadar i cijene; svake sezone mnogo novih zaposlenih.	obojica
05	**Podsticaji i finansiranje**	Predstoji investicija. Ima li podsticaja i šta traži banka?	Michael Gehring
06	**Kupovina, otvaranje i prodaja**	Kupovina, novogradnja, preuzimanje, prodaja ili predaja sljedećoj generaciji.	Michael Gehring
07	**Akademija za menadžment i tim**	Zadržati dobre ljude, obučiti menadžment i zaposlene.	obojica

Dvije vrste programa. Analiza poslovanja (01) je dijagnoza: jedan pogled na cijeli objekat u jednom trenutku. Programi 02 do 05 rade svaki na jednoj poluzi i prate sprovođenje tokom sedmica ili mjeseci. Program 06 prati promjenu vlasnika. Akademija (07) kontinuirano obučava menadžment i tim, samostalno ili uz bilo koji drugi program.

KAKO TEČE ANGAŽMAN

1 Prvi kontakt
direktno ili preko našeg Business Development Managera u Podgorici

2 Prvi razgovor
45 minuta, besplatno, sa Ljubom Vuljajem i Michaelom Gehringom

3 Ponuda
pismeno, po fiksnoj cijeni

4 Analiza
dokumenta, brojke i posjeta, iz ugla gosta

5 Plan
redoslijed, troškovi, efekat i mogućnosti podsticaja

6 Sprovođenje
podrška vlasniku i timu dok ne proradi

PROGRAMI 01 I 02

Dijagnoza i prihod

01 Analiza poslovanja

Jasan pogled spolja na objekat. Sa brojkama, izvorima i planom.

Dijagnoza: objekat onako kako ga vide iskusan gost, kupac i bankarski savjetnik. Izvještaj u jednom trenutku koji pokazuje gdje se isplati početi.

ZA KOGA

- Hoteli, pansioni i apartmanske zgrade
- Vlasnici koji žele nezavisno drugo mišljenje
- Objekti prije investicije, predaje ili nove sezone
- Objekti prije posjete komisije za kategorizaciju

ŠTA ISPORUČUJEMO

- Izvještaj u osam poglavlja: lokacija, tržište i konkurencija, cijena, ocjene i kategorija, prodaja, kuhinja i vino, potencijal i sljedeći koraci
- Usklađenost sa nacionalnom kategorizacijom, po želji standard po standard sa obilaskom
- Mjere po redoslijedu, trošku i efektu, sa odgovarajućim podsticajima
- Svaka brojka sa izvorom i datumom, na crnogorskom, engleskom ili njemačkom

Rezultat: Vlasnik odlučuje na osnovu činjenica i zna koja se mjera prva isplati.

02 Prihod tokom cijele godine

Bolje cijene, više direktnih rezervacija, više mjeseci rada.

Cijene, prodaja i dužina sezone idu zajedno: ko radi duže, treba sopstvene goste, a ko ima sopstvene goste, plaća manje provizije portalima.

ZA KOGA

- Hoteli sa visokim udjelom rezervacija preko portala
- Objekti koji cijene određuju po osjećaju
- Sezonski objekti koji žele da otvore ranije ili zatvore kasnije
- Vlasnici koji žele da dobre ljude zadrže cijele godine

ŠTA ISPORUČUJEMO

- Provjera pokazatelja: troškovi, mjesečni rezultat, popunjenost, prosječna cijena, RevPAR
- Strategija cijena po sezoni, tražnji i dužini boravka; kanali i direktna prodaja
- Mjesečna računica: od kada se rad isplati
- Ponude za predsezonu i postsezonu sa vinom, kuhinjom, prirodom, seminarima i grupama
- Koncept cjelogodišnjih radnih mjesta

Rezultat: Veći prihod uz iste fiksne troškove, manje provizija, stabilniji tim.

PROGRAMI 03 I 04

Sto, tim i EU standardi

03 Kuhinja, vino i usluga

Crna Gora na tanjiru i u čaši. I usluga zbog koje se gosti vraćaju.

U Crnoj Gori kuhinja je često najjači dio objekta, a pri rezervaciji se jedva vidi. Od nje pravimo zaokružen koncept i uslugu koja ne zavisi od raspoloženja dana.

ZA KOGA

- Hotelski restorani, restorani i konobe
- Vinarije i degustacione sale
- Objekti čije ocjene za uslugu ili kuhinju padaju
- Timovi koji se svake sezone iznova formiraju

ŠTA ISPORUČUJEMO

- Vinska karta po kuhinji, regionu i cjenovnom nivou, sa crnogorskim sortama kao što su vranac, krstač i žižak
- Provjera usluge iz ugla gosta, pisani standardi usluge
- Prodaja za stolom bez pritiska; obuka tokom rada, i na crnogorskom
- F&B koncept, meni i trošak namirnica; veza sa regionalnim vinarijama
- Kontrolna provjera nakon šest do osam sedmica

Rezultat: Veća potrošnja po gostu, prepoznatljiv profil u ocjenama, domaći proizvođači u lancu vrijednosti.

04 Tim i EU standardi

Pripremiti se danas za ono što donosi pristupanje EU. Sa timom koji vuče zajedno.

Pristupanje EU donosi pravila za kuhinju, kadar i cijene. Ko počne rano, raspoređuje napor i povezuje obaveze sa investicijama koje ionako predstoje.

ZA KOGA

- Hoteli i restorani sa kuhinjom i zaposlenima
- Direktori i šefovi odjeljenja
- Vlasnici koji planiraju investicije
- Objekti sa mnogo novih zaposlenih svake sezone

ŠTA ISPORUČUJEMO

- Kontrolna lista sa prioritetima za kuhinju, kadar i cijene
- HACCP i 14 alergena; odmori i pisani ugovori
- Konačne cijene sa boravišnom taksom
- Jednodnevne obuke u objektu o higijeni, alergenima i procedurama
- Dokumenta i kontrolne liste za svakodnevni rad na tri jezika

Rezultat: Bez vremenskog pritiska pred rok, više povjerenja gostiju, turoperatora i investitora.

PROGRAMI 05 I 06

Finansiranje i promjena vlasnika

05 Podsticaji i finansiranje

Od provjere podsticaja do isplate. Sa biznis planom koji razumiju banka i davalac podsticaja.

Crna Gora ima programe bespovratnih sredstava i kredita za turizam i ugostiteljstvo. Mnogi mali objekti ih ne koriste jer prijava traži plan koji nemaju. Mi ga izrađujemo.

ZA KOGA

- Hoteli, pansioni, restorani i konobe
- Vinarije, uljare i poljoprivredna gazdinstva
- Vlasnici i investitori sa konkretnim projektima

ŠTA ISPORUČUJEMO

- Provjera podsticaja: odgovarajući programi, redoslijed, sopstveno učešće, mogući iznos
- Investicioni i biznis plan po zahtjevima Razvojne banke, poslovne banke ili Eko-fonda
- Energetski pregled sa ovlašćenom inženjerskom firmom, gdje se traži
- Kompletna prijava i podrška na sastanku u banci
- Tender, periodični izvještaji i završni obračun

Rezultat: Koriste se programi koji bi inače ostali neiskorišćeni, uz jednog sagovornika na cijelom putu.

06 Kupovina, otvaranje i prodaja

Hotelski projekti iz ugla operatera. Prije kupovine, prije otvaranja, prije prodaje.

Hotel je posao koji radi, a ne samo zgrada. Bilo da neko kupuje, otvara ili prodaje, pitanja su ista: zadržava li goste, nalazi li kadar, zarađuje li van ljeta?

ZA KOGA

- Investitori prije kupovine hotela ili novogradnje
- Investitori i vlasnici u fazi izgradnje
- Novi vlasnici nakon preuzimanja
- Porodični objekti prije prodaje ili predaje

ŠTA ISPORUČUJEMO

- Provjera prije kupovine: lokacija, tražnja, kategorija, stanje zgrade, brojke prethodnih godina
- Prihod u tri scenarija, od ljetnjeg do cjelogodišnjeg rada
- Pre-opening od programa prostora do dana otvaranja: koncept, tim, cijene, prodaja
- Analiza spremnosti za prodaju i ekspoze na njemačkom i engleskom, samo uz odobrenje vlasnika

Rezultat: Investicione odluke uz iskustvo operatera; fiksni honorar, nezavisan od cijene ili ishoda.

PROGRAM 07

Znanje koje ostaje u zemlji

07 Akademija za menadžment i tim

Obuka za rukovodioce i zaposlene. Da ostane ono što je uvedeno.

Najveće usko grlo hotelijerstva u Crnoj Gori su ljudi. Akademija obučava rukovodioce i zaposlene kroz jednodnevne module, u objektu ili zajedno sa drugim objektima, na crnogorskom, engleskom i njemačkom.

ZA KOGA

- Vlasnici i direktori koji žele da ojačaju menadžment
- Šefovi recepcije, kuhinje, usluge i domaćinstva
- Sezonski timovi koji se moraju brzo uigrati
- Zaposleni koji žele da ostanu i napreduju

ŠTA ISPORUČUJEMO

- Vođenje: pronaći, zadržati i voditi ljude, uvođenje u posao, modeli povratka
- Ključni pokazatelji za šefove odjeljenja; direktna prodaja i AI u radu
- Kvalitet usluge u mješovitim timovima; vino i preporuka za stolom
- Higijena, alergeni i procedure po EU standardu
- Priručnik i potvrda o učešću za svakog polaznika

Rezultat: Dobri ljudi ostaju duže, standardi traju i nakon promjena, rukovodioci sami uvode nove zaposlene.

MODULI AKADEMIJE 2026/27

	MODUL	SADRŽAJ	ZA
R1	**Pronaći i zadržati ljude**	Nastup poslodavca, uvođenje u posao, modeli za sezonce koji se vraćaju, cjelogodišnja radna mjesta	Rukovodioci
R2	**Voditi mješovite i sezonske timove**	Jasne procedure, brifinzi, povratna informacija, vođenje preko jezika i kultura	Rukovodioci
R3	**Ključni pokazatelji za šefove odjeljenja**	Popunjenost, prosječna cijena, RevPAR, trošak namirnica, trošak rada: šta čitati i šta raditi	Rukovodioci
R4	**Direktna prodaja i AI u svakodnevnom radu**	Sajt, sistem za rezervacije, komunikacija sa gostima, razumna upotreba AI alata	Rukovodioci
R5	**Cjelogodišnji rad**	Šta duža sezona znači za tim, planiranje, nabavku i ponudu	Vlasnici, rukovodioci
Z1	**Usluga od dočeka do ispraćaja**	Standardi u mješovitim timovima, ugao gosta, mali gestovi sa velikim efektom	Zaposleni
Z2	**Vino i preporuka za stolom**	Crnogorske sorte, služenje vina, preporuka bez pritiska	Zaposleni
Z3	**Gosti sa prigovorom**	Ostati miran, riješiti, provjeriti; od prigovora napraviti stalnog gosta	Zaposleni
Z4	**Higijena, alergeni i procedure**	HACCP i 14 alergena po EU standardu, u svakodnevnoj praksi	Zaposleni

Format. Jedan dan po modulu, u objektu ili kao zajednički kurs više objekata. Prije sezone kao startni paket (mart do maj), van sezone za produbljivanje (novembar do februar). Na crnogorskom, engleskom ili njemačkom, sa priručnikom i potvrdom o učešću.

PODSTICAJI I FINANSIRANJE

Od raspoloživog novca do stvarnih projekata

Programi bespovratnih sredstava i kredita za turizam u Crnoj Gori postoje. Ono što često zakaže je korak između: mali porodični objekat rijetko ima investicioni plan, biznis plan ili vrijeme za kompletnu prijavu. Svaki euro koji se ne povuče je investicija koja se ne desi. Mi tu prazninu zatvaramo za pojedinačne objekte i time jačamo sposobnost zemlje da apsorbuje predpristupna, a kasnije i sredstva fondova EU.

PROGRAM	KLJUČNI PODACI (STANJE NOVEMBAR 2026.)	NAŠA ULOGA
Eko-fond: energetska efikasnost u hotelima	Bespovratno do 70 odsto, najviše 50.000 eura po hotelu, najmanje 30 odsto sopstvenog učešća, budžet 500.000 eura. Do sada oko 2,2 miliona eura za 15 hotela. Javni konkurs za hotele još nije objavljen.	Izbor mjera, ekonomska računica, prijava, usaglašavanje sa kvalifikovanim izvođačima, praćenje dvanaestomjesečne realizacije.
Investiciono-razvojni fond (Razvojna banka)	Krediti za turizam, direktno po 5,40 odsto; 4,90 odsto na sjeveru i u manje razvijenim opštinama. Kreditna linija traje do 31. decembra 2026.	Investicioni i biznis plan u traženom formatu; priprema sastanka u banci.
EBRD linije preko poslovnih banaka	Go Green: 10 odsto kredita kao podsticaj, 15 odsto za obnovljivu energiju (npr. preko CKB i NLB). Go Digital za digitalne investicije.	Povezivanje energetskih i digitalnih mjera sa kreditom; dokumentacija za banku.
IPARD III	Podmjera 7.1 za dopunski ruralni smještaj na registrovanim gazdinstvima, ne za hotele; sljedeći poziv planiran u četvrtom kvartalu 2026. Prema Upravljačkom tijelu, troškovi savjetovanja iz Austrije priznaju se kao opšti troškovi.	Provjera prihvatljivosti, biznis plan, prijava za gazdinstva, vinarije i seoske pansione.
Ostali programi	Program Ministarstva turizma 2026, Interreg Južni Jadran i podsticaji opština.	Provjera podsticaja: koji program odgovara kom projektu i kojim redoslijedom.

ŠTA TO ZNAČI ZA CRNU GORU

Više povučenih sredstava

Projekti stižu do banke i davaoca podsticaja u obliku koji se može odobriti.

Bolji projekti

Svaka investicija se prije gradnje provjerava prema tržištu, sezoni i brojkama poslovanja.

Cjelogodišnji rad

Prednost dajemo mjerama koje produžavaju sezonu, u skladu sa aktuelnim programima.

Transparentnost

Brojke sa izvorima, fiksni honorari, bez provizije na kredite i bespovratna sredstva.

Podaci provjereni u primarnim izvorima 28. oktobra 2026. (Eko-fond javni poziv id 192, Delegacija EU, Investiciono-razvojni fond PRG-26-7, Upravljačko tijelo IPARD, dopis od 26. oktobra 2026). Datumi budućih poziva su planirani i mogu se promijeniti. Nije pravni ni poreski savjet.

ZNANJE I PRISTUP TRŽIŠTU

Znanje za cijelu branšu

Objavljujemo ono što naučimo. Hotelijeri, opštine, novinari i investitori mogu besplatno koristiti naše analize. Tako gradimo povjerenje prije prvog angažmana, a to je i naš doprinos branši koja odlučuje na osnovu boljih podataka.

Izvještaj o destinacijama Crne Gore 2026/27
Devet destinacija, zvanični podaci MONSTAT-a, popunjenost, sezonalnost, emitivna tržišta i preporuke. Prema našem saznanju trenutno jedina slobodno dostupna analiza na nivou destinacija zasnovana na zvaničnim podacima. Objavljen u novembru 2026. na crnogorskom, engleskom i njemačkom.

Tržišni bilten
Svake dvije sedmice na engleskom i njemačkom: vijesti o investicijama, hotelskim projektima, pozivima za podsticaje i propisima u crnogorskom ugostiteljstvu, za vlasnike i investitore.

Vodiči za vlasnike
Praktični vodiči, npr. o programu energetske efikasnosti Eko-fonda za hotele, na tri jezika i besplatno.

montenegroexperts.me
Sajt na crnogorskom, engleskom i njemačkom sa tekstovima o upravljanju prihodom, pre-openingu, cjelogodišnjem radu i crnogorskoj kulturi vina i hrane.

MOST KA NJEMAČKOM GOVORNOM PODRUČJU

Njemačka, Austrija i Švajcarska spadaju među najpouzdanija emitivna tržišta Evrope sa najvećom potrošnjom, a putuju i van glavne sezone. Njemačka noćenja u Crnoj Gori porasla su 2026. za gotovo 20 odsto. Poznajemo te goste, njihova očekivanja u pogledu kvaliteta i cijene, kao i turoperatore, medije i investitore u regionu. To znanje donosimo crnogorskim objektima, a Crnu Goru predstavljamo partnerima u Beču, Minhenu i Cirihu.

700.862	**+19,7 %**	**+38,6 %**	**5 gradova**
njemačkih noćenja od januara do septembra 2026	rast njemačkog tržišta u odnosu na 2025	Poljska, najbrže rastuće tržište 2026	Graz · Beč · Minhen · Cirih · Podgorica: tu radi naša mreža

Izvor: MONSTAT, svi vidovi smještaja, januar do septembar 2026, preliminarni podaci; sopstvena analiza.

NAŠA PRVA GODINA U BROJKAMA I KORACIMA

avgust 2026	Osnovan Montenegro Experts Hospitality Consulting; montenegroexperts.me na crnogorskom, engleskom i njemačkom
septembar 2026	Vodič za hotelijere o programu energetske efikasnosti Eko-fonda, na tri jezika i besplatno
oktobar 2026	Prihvatljivost troškova savjetovanja pismeno razjašnjena sa Upravljačkim tijelom IPARD; podaci o podsticajima provjereni u primarnim izvorima
novembar 2026	Izvještaj o destinacijama Crne Gore 2026/27 objavljen na tri jezika i poslat medijima, udruženjima i turističkim organizacijama
novembar 2026	Sedam savjetodavnih programa i Akademija za menadžment i tim spremni za sezonu 2027
2027	Prvi angažmani, kursevi Akademije prije početka sezone, drugo izdanje Izvještaja o destinacijama

TIM

Dvije karijere, jedan tim na terenu

Ljubo Vuljaj donosi zemlju, jezik i kuhinju. Michael Gehring donosi brojke, strukturu i vođenje. Na svakom angažmanu rade zajedno, uz podršku našeg Business Development Managera u Podgorici.



KUHINJA I VINO

Ljubo Vuljaj

Rođen u Crnoj Gori, diplomirani somelijer, u vinskoj branši od 2000. godine. Nastavnik za usluživanje u stručnoj školi u Bad Glajhenbergu (Austrija), ispitivač na somelijerskim ispitima, ranije rukovodilac Štajerske regionalne vinoteke u St. Ani am Aigen. Vodi agenciju Weingutmarketing, koja vinarijama pomaže u marketingu i prodaji.

Ljubo povezuje crnogorsko gostoprimstvo sa evropskim standardima vina i usluge, na crnogorskom, njemačkom i engleskom.



HOTELI I STRATEGIJA

Michael Gehring

Hotelski mentor. Više od četrdeset godina, od 1981, vodio je hotele u Švajcarskoj, Austriji i Njemačkoj, mnoge kao generalni direktor: hotele za odmor, kongresne i butik hotele, sezonske i cjelogodišnje, od otvaranja do sanacije. Danas vodi hotelsko savjetovanje HotelSuccess i savjetuje vlasnike u zemljama njemačkog govornog područja i u Crnoj Gori.

Njegov fokus: brojke na kojima počivaju odluke, cjelogodišnji rad, pre-opening i vođenje timova.

Montenegro Experts
Hospitality · Culinary · Wine

VAŠ KONTAKT U CRNOJ GORI

Business Development Manager, Podgorica

Prva adresa u zemlji. Poznaje lokalno tržište, prima upite objekata i institucija i dogovara prvi razgovor sa Ljubom Vuljajem i Michaelom Gehringom. Crnogorski i engleski. business@montenegroexperts.me

Naša mreža. Za pravna, poreska i građevinska pitanja sarađujemo sa licenciranim kancelarijama i firmama u Crnoj Gori, za energetske preglede sa ovlašćenim inženjerskim firmama. Iza nas stoje hotelsko savjetovanje HotelSuccess sa partnerima u Austriji, Njemačkoj i Švajcarskoj i mreža vina i gastronomije agencije Weingutmarketing.

SARADNJA

Gdje možemo doprinijeti zajedno sa javnim institucijama

Mnoge od opisanih izazova nijedan objekat ne može riješiti sam. Rado stavljamo svoje iskustvo na raspolaganje institucijama Crne Gore. Sljedeći prijedlozi su polazna tačka za razgovor, svaki izvodljiv kao pilot u jednoj sezoni.

1 **Pilot: cjelogodišnji hotel**

Pet do deset hotela jedne primorske destinacije godinu dana zajedno radi na dužem radu: cijene, ponude za predsezonu i postsezonu, kadar i troškovi. Rezultati se objavljuju kao vodič za cijelu branšu.

MOGUĆI PARTNERI: Ministarstvo turizma, lokalna turistička organizacija, opština

2 **Provjera spremnosti za EU za male hotele**

Kratka, jedinstvena provjera kuhinje, kadra, cijena i energetike prema budućim pravilima EU, sa listom prioriteta za svaki objekat. Izvodljivo za desetine objekata po sezoni.

MOGUĆI PARTNERI: Ministarstvo turizma, Privredna komora, udruženje hotelijera

3 **Akademija ugostiteljstva sa stručnim školama**

Jednodnevni moduli za rukovodioce i zaposlene, obuka trenera za nastavnike, praksa u stvarnim objektima. Na crnogorskom, po evropskim standardima.

MOGUĆI PARTNERI: Ministarstvo prosvjete, stručne škole, Privredna komora

4 **Dani podsticaja**

Savjetodavni dani u regionima, na koje vlasnici donose svoj projekat, a odlaze sa provjerom podsticaja i sljedećim koracima. Više prijava koje se mogu odobriti.

MOGUĆI PARTNERI: Investiciono-razvojni fond, Eko-fond, Delegacija EU

5 **Podaci o destinacijama za odluke**

Naš Izvještaj o destinacijama kao godišnja analiza za opštine i turističke organizacije: popunjenost, sezonalnost, emitivna tržišta i preporuke na osnovu zvaničnih podataka.

MOGUĆI PARTNERI: Lokalne turističke organizacije, Nacionalna turistička organizacija, MONSTAT

6 **Most ka Austriji, Njemačkoj i Švajcarskoj**

Prenos znanja, kontakti sa investitorima, turoperatorima i medijima na njemačkom govornom području, studijska putovanja u cjelogodišnje destinacije Alpa.

MOGUĆI PARTNERI: Ambasade, privredne komore, savjeti investitora

> Uvjereni smo da crnogorsko ugostiteljstvo može postati jedno od najjačih u regionu, sa cjelogodišnjim radnim mjestima, domaćim proizvodima u lancu vrijednosti i porodičnim objektima koji opstaju na jedinstvenom evropskom tržištu. Tome želimo doprinijeti, zajedno sa onima koji su pripremili put zemlje u Evropu.

Montenegro Experts
Hospitality · Culinary · Wine

KONTAKT

Radujemo se razgovoru.

Prvi razgovor od 45 minuta je besplatan i neobavezujući. Rado u Podgorici, u Beču ili online.

KUHINJA I VINO
Ljubo Vuljaj
office@montenegroexperts.me
+382 67 734 124

HOTELI I STRATEGIJA
Michael Gehring
office@montenegroexperts.me
+41 79 868 81 68
+43 664 911 7660

KONTAKT U CRNOJ GORI
Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me

montenegroexperts.me
office@montenegroexperts.me
Graz · Beč · Minhen · Cirih · Podgorica
linkedin.com/company/montenegro-experts-me

Montenegro Experts Hospitality Consulting je saradnja Ljuba Vuljaja (Weingutmarketing, Austrija) i Michaela Gehringa (HotelSuccess, Austrija). Tržišni podaci: sopstvena analiza na osnovu zvaničnih podataka MONSTAT-a, bez garancije. Podaci o podsticajima stanje novembar 2026, nije pravni ni poreski savjet. Pravna, poreska i građevinska pitanja rješavaju licencirane kancelarije i firme u Crnoj Gori. Izdanje novembar 2026.