



COACHING ALS EFFECTIEVE HEFBOOM OM HET ANTIBIOTICUMGEBRUIK BIJ NUTSDIEREN TE REDUCEREN

ACHTERGROND

Reduceren **antibioticumgebruik** bij nutsdieren is noodzakelijk



Antibioticumgebruik en **voorschrijfgedrag** is een complex proces

ACHTERGROND

Reduceren **antibioticumgebruik** bij nutsdieren is noodzakelijk



Antibioticumgebruik en **voorschrijfgedrag** is een complex proces

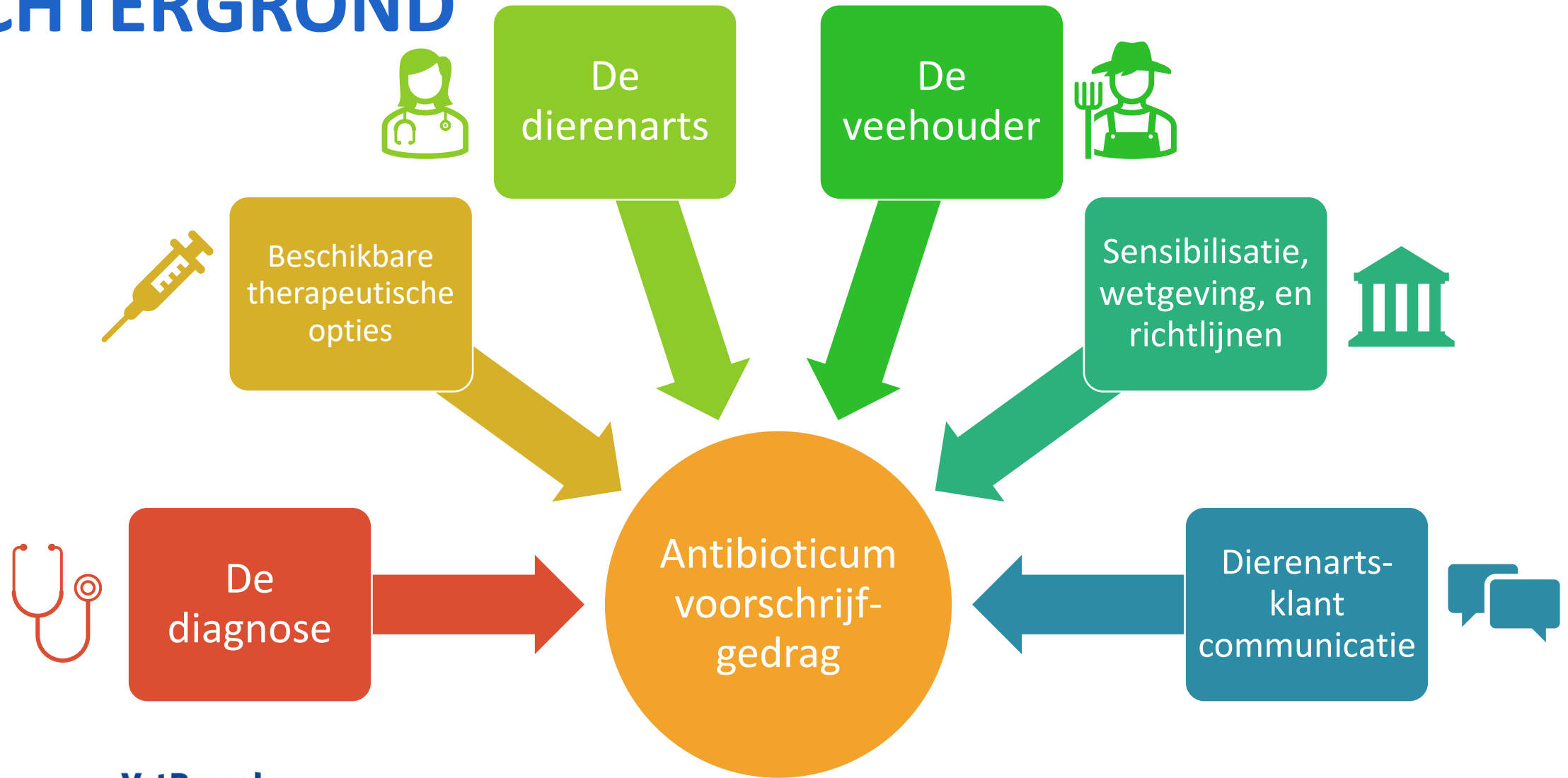
VetRecord

Original research

Exploring the complexity of antibiotic prescribing behaviour among livestock and companion animal veterinarians in Belgium

[Zoë De Mol](#) ✉, [Sibyl Anthierens](#), [Suzanne Dewulf](#), [Evelien Biebaut](#), [Moniek Ringenier](#), [Jeroen Dewulf](#),
[Annelies Decloedt](#)

ACHTERGROND



ACHTERGROND

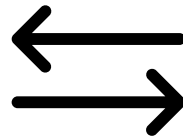
Reduceren **antibioticumgebruik** bij nutsdieren is noodzakelijk



Antibioticumgebruik en **voorschrijfgedrag** is een complex proces



Reductie vraagt een **gedragsverandering** bij veehouders en bedrijfsdierenartsen



ACHTERGROND

- **Sinds 2022: Coaching van alarmgebruikers naar reductie**
 - Lastenboeken
 - Varken: Bepork
 - Pluimvee: Belplume
- **KB 17/12/2024: AR-coaching**
 - Verplichte coaching / wettelijk kader
 - Pluimvee, varken, en kalveren



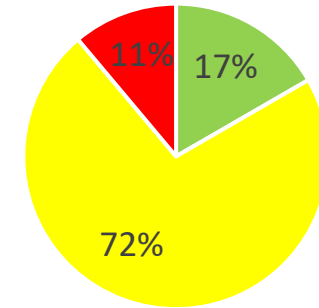
ACHTERGROND

Aantal alarmgebruikers:

- **Varken**
 - Maart 2022 – September 2025: 64 gecoachte bedrijven
 - September 2025: 36 afgeronde trajecten
 - 32 bedrijven succesvolle reductie
 - Geel (n = 26, 72%)
 - Groen (n = 6, 17%)
 - 4 bedrijven: rood (11%)

Rapport einde traject

■ Groen ■ Geel ■ Rood



ACHTERGROND

Aantal alarmgebruikers:

- **Pluimvee**

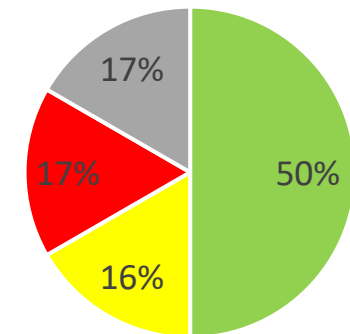
- Januari 2023 – Augustus 2025: 6 gecoachte bedrijven

- Augustus 2025

- 4 bedrijven succesvolle reductie
 - Geel (n = 1, 17%)
 - Groen (n = 3, 50%)
- 1 bedrijf: rood (17%)
- 1 bedrijf: stopzetting (17%)

Rapport einde traject

■ Groen ■ Geel ■ Rood ■ Stopzetting



DOELSTELLINGEN



Het coachen van
veehouders naar een
gereduceerd
antibioticumgebruik in
kaart brengen



Nagaan hoe
veehouders,
dierenartsen, en
coaches dit proces
ervaren



Op zoek gaan naar
factoren die het
succes van coaching
beïnvloeden



Aanbevelingen
formuleren

METHODIEK



- Kwalitatief onderzoek: **observatie coaching** + **interviews**
- Wie nam deel?:
 - Antibiotica coaches 
 - Pluimvee- en varkenshouders 
 - Bedrijfsdierenarts 
- Data analyse: inductieve thematische analyse



RESULTATEN

- **Observaties (n = 15)** 
 - 35 observatie uren
 - Varken (n = 10), Pluimvee (n = 3)
- **Interviews (n = 24)** 
 - Coaches (n = 8) 
 - Varkenshouders (n = 6) 
 - Bedrijfsdierenartsen (n = 10) 

RESULTATEN: WAT BEÏNVLOED ALARMGEBRUIK?



Balans tussen verantwoord antibioticumgebruik en diergezondheid

- Antibiotica = **noodzakelijk**
- Antibiotica = **veiligheidsmechanisme**

*“Als je wacht totdat er problemen optreden, gaan u **technische resultaten** altijd slechter zijn”*



RESULTATEN: WAT BEÏNVLOED ALARMGEBRUIK?



Balans tussen verantwoord antibioticumgebruik en diergezondheid

- Antibiotica = **noodzakelijk**
- Antibiotica = **veiligheidsmechanisme**
- Antibiotica = **een gewoonte**

*“Als je wacht totdat er problemen optreden, gaan u **technische resultaten** altijd slechter zijn”*



“Vaak ervaart een veehouder het niet als een probleem, het is iets dat ze misschien al 20 jaar doen, en plots is het een probleem”



RESULTATEN: WAT BEÏNVLOED ALARMGEBRUIK?



Balans tussen verantwoord antibioticumgebruik en diergezondheid

- Antibiotica = **noodzakelijk**
- Antibiotica = **veiligheidsmechanisme**
- Antibiotica = **een gewoonte**
- Antibiotica = **ziekte uitbraak en overmacht**

*“Als je wacht totdat er problemen optreden, gaan u **technische resultaten** altijd slechter zijn”*



*“Vaak ervaart een veehouder het niet als een probleem, het is **iets dat ze misschien al 20 jaar doen**, en plots is het een probleem”*



*“We hadden **slechte biggen gekregen**, we zijn onderdeel van een integratie, we moeten het nu eenmaal doen met de **biggen die we krijgen**”*



RESULTATEN: COACHING IN DE PRAKTIJK

Thema 1: Doel en mechanismen van antibiotica coaching:
Bevorderen van motivatie voor gedragsverandering



Thema 2: Definiëren van de ideale antibiotica coach: neutrale, externe partij met expertise die veehouders begeleid naar verandering



Thema 3: Samenwerking met de bedrijfsdierenarts: de sleutel tot succes



Thema 4: Het antibiotica coaching traject omzetten in de praktijk



Thema 5: Veranderende perceptie van stakeholders over coaching: van scepticisme naar erkende meerwaarde



RESULTATEN

Thema 1: Doel en mechanismen van antibiotica coaching:
Bevorderen van motivatie voor gedragsverandering



Antibiotic
umgebruik
reduceren



Gedrags-
verandering



Mentalitei
ts-
verandering



Extrinsieke
+
intrinsieke
motivatie

*“Het eerste ingrediënt is de **kop van de boer**, als die de switch niet maakt, zal het niet lukken”*





1.1. Spanningsveld tussen verplichte reductie en intrinsieke motivatie

- **“Het is verplicht”**
 - Verplichte reductie (+ coaching)
 - Consequenties
 - Benchmarking
- **Botst op weerstand**

“Het is verplicht, het is alsof we slecht bezig zijn, alhoewel dat wij zelf het gevoel hebben dat we goed bezig zijn, we doen ons best, een beetje een wrang gevoel”





1.1. Spanningsveld tussen verplichte reductie en intrinsieke motivatie

- **“Het is verplicht”**
 - Verplichte reductie (+ coaching)
 - Consequenties
 - Benchmarking
- **Botst op weerstand**
- **Maar, noodzakelijk!** Zet aan tot actie

“Het is verplicht, het is alsof we slecht bezig zijn, alhoewel dat wij zelf het gevoel hebben dat we goed bezig zijn, we doen ons best, een beetje een wrang gevoel”

*“Je hebt die **stok** achter de deur nodig natuurlijk”*





1.2. Inzetten op intrinsieke motivatie → duurzame gedragsverandering

- **Sensibilisatie en awareness**

*“Het gaat over een stukje
bewustwording, een **andere manier
van werken, andere manier van
denken.**”*





1.2. Inzetten op intrinsieke motivatie → duurzame gedragsverandering

- **Sensibilisatie en awareness**
- **Autonomie respecteren en ondersteunen**

*“Een coach moet u uiteindelijk de **vrijheid laten** om te doen wat je wil, of je het doet of niet doet, en hoe je het aanpakt”*



*“Het gaat over een stukje bewustwording, een **andere manier van werken, andere manier van denken.**”*





2.1. Veehouders begeleiden naar verandering

- **Begeleiding en ondersteuning:**
 - Een hulp/gids/partner
 - Constructief
 - Zonder oordeel
- **Mediator**
 - Iedereen op 1 lijn krijgen
 - Iedereen samenbrengen

*“Vooral die boer aan tafel krijgen en de **juiste dierenartsen en adviseurs erbij krijgen**, dat zal de belangrijkste taak zijn van de coach, je moet ze op dezelfde lijn krijgen.”*





2.1. Veehouders begeleiden naar verandering: een oplossingsgerichte aanpak

- **Adviseren of niet?**
 - Diergeneeskundige achtergrond: moeilijk om niet te adviseren
 - Veehouders nood aan concrete oplossingen
 - Reeds veel kennis en expertise bij dierenartsen/veehouders

“Daar los je niets mee op als je geen oplossingen kunt aanbieden of als je niet kunt meedenken in oplossingen. Dan is dat bedrijf daar niets mee.”





2.1. Veehouders begeleiden naar verandering: een oplossingsgerichte aanpak

- **DUS:** oplossingen faciliteren + coachen
 - **Oplossingen faciliteren**
 - Samenwerking tussen coach, veehouder, en bedrijfsdierenarts
 - Oplossingen oproepen
 - Tips en tricks vrijblijvend aanrijken
 - **Coachen = motiverende gespreksvoering (MI)**
 - (Intrinsieke) motivatie oproepen en versterken



2.2. Een coach met expertise

- **Expertise:**
 - Affiniteit en ervaring met sector
 - Dierenarts: niet strikt noodzakelijk
- **Voordelen:**
 - Meer “vertrouwen”
 - Handig: oplossingsgerichte aanpak
- **Valkuil:**
 - Vervallen in adviserende rol



2.3. Meerwaarde coach: neutrale en onafhankelijke externe partij

- **Onafhankelijk / geen commerciële belangen = cruciaal**
 - Vrijuit spreken
 - Vertrouwen: geen angst voor “afpakken klant”
- **Neutrale, externe partij**
 - “Een frisse kijk”
 - Bedrijfsblindheid doorbreken
 - Boodschap dierenarts kracht bijzetten
 - Wantrouwen: onbekende externe partij

*“Als je al 30 jaar in een **klantenrelatie** staat en een commerciële relatie hebt, dat je uiteindelijk aan die klant geld verdient, dat het **heel, heel moeilijk is om hem objectief te motiveren om iets te doen en dat die AB coach dat uiteindelijk wel kan**”*





3.1. De bedrijfsdierenarts is de sleutel tot succes

- Een goede **relatie** en **communicatie** tussen **bedrijfsdierenarts** en **veehouder**
- Belang van de bedrijfsdierenarts **voor start coaching:**

A. Preventieve rol

- Preventie alarmgebruik en coaching
- Tijdig ingrijpen
- **Barrières:**
 - Beperkte kennis van benchmarkrapporten, alarmgebruik en mogelijke consequenties
 - Tijdsdruk en gebrek aan motivatie



3.1. De bedrijfsdierenarts is de sleutel tot succes

- Belang van de bedrijfsdierenarts **voor start coaching**

B. Aanbrengende en ondersteunde rol

- **Dierenarts grote invloed op:**
 - Perceptie coaching veehouder
 - Al dan niet starten met coaching
 - Welke coach
- **Barrières:**
 - Negatieve perceptie coaching
 - Onvoldoende geïnformeerd

***“Ja je moet er zelf mee achter staan, hè?
Dat is belangrijk, hè?”***





3.1. De bedrijfsdierenarts is de sleutel tot succes

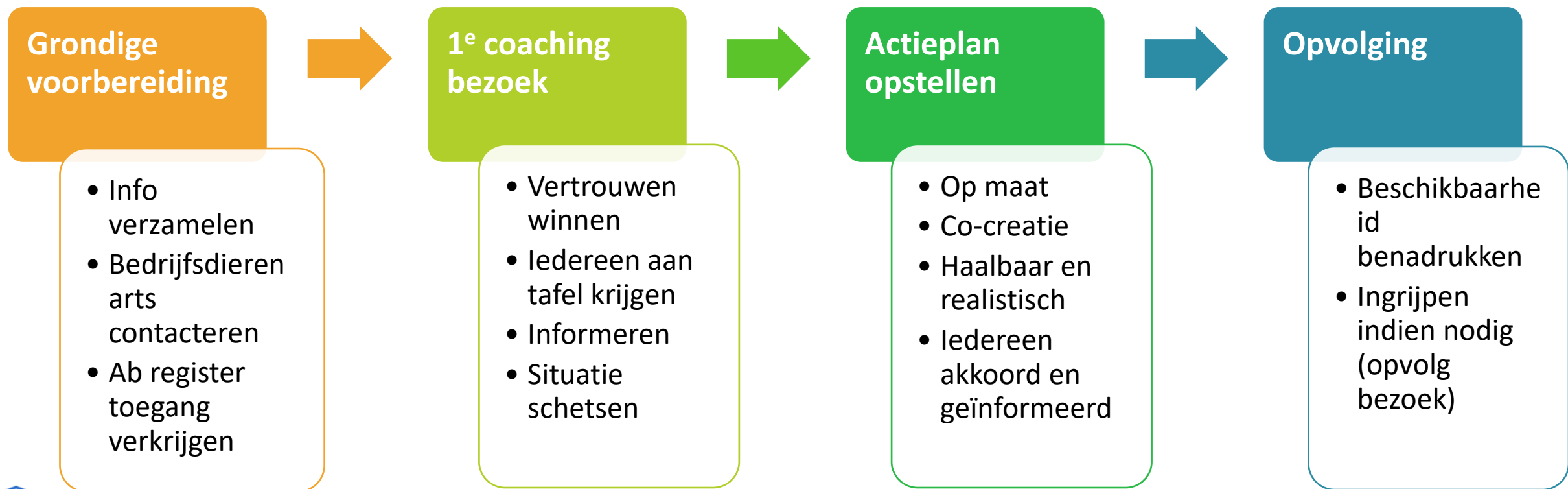
- Belang van bedrijfsdierenarts **tijdens coaching**
 - **Cruciaal:** kennis van veehouder, bedrijf, situatie, en mogelijke oplossingen
 - **Aanwezig** tijdens coaching
 - **Ondersteunt** coaching en veehouder
 - **Samenwerken** met coach en veehouder

*“Ik ga geen coaching gesprek doen zonder dierenarts per definitie. **Die moet het gaan doen samen met zijn veehouder, dus die moet aanwezig zijn**”*





4.1. Praktische uitvoering



RESULTATEN

Thema 4: Het antibiotica coaching traject omzetten in de praktijk



*“Het belangrijkste is dat je het **vertrouwen kunt winnen van dierenarts en veehouder, en dat zal de sleutel tot succes zijn.** Want als er geen vertrouwen is dan kun je proberen wat je wilt, dat werkt niet”*

*“**Welke dingen is een boer wel bereid om te doen? Wat is er mogelijk op een bedrijf? En dan eigenlijk de varkenshouder en de bedrijfsdierenarts zelf te laten zeggen: wat kan er en wat kan er niet**”*



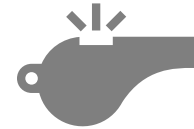
*“Dat eerste gesprek is eigenlijk heel belangrijk om af te toetsen van welk vlees heb ik hier nu juist in de kuip, hè? **Wat is de situatie?** Hoe staat die boer ten opzichte van die dierenarts?”*



4.2. Communicatiestijl tijdens coaching

- **Empathie = cruciaal**
- **Informereren op maat**
 - Hoeveelheid / jargon
 - Startpunt / begrip nagaan
 - Samenvatten en herhalen
 - Figuren, tekening,...

*“Je moet hen eigenlijk het **gevoel geven dat je aan hun kant staat**. Ik denk dat dat wel heel belangrijk is. Van kijk, ik ben één van u. Ik weet hoe dat het is en **ik heb begrip** voor uw situatie. Dat is wel een **basispunt**”*





4.2. Communicatiestijl tijdens coaching

- **Informatie verzamelen:** de veehouder zijn verhaal laten vertellen
 - Gesloten vragen > **open vragen**
 - Actief en passief **luisteren**
 - Open vraag + luisteren:
 - Meer en “rijkere” informatie
 - Veehouder voelt zich gehoord

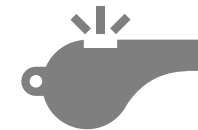




4.3. Ondersteuning en training voor coaches

- **Training:**
 - Praktijkgericht > theorie
 - Coaching technieken en communicatie
- **Ondersteuning:**
 - Overlegmomenten met collega coaches
 - Ervaringen uitwisselen

*“Het luik van communicatie, ik zag er eigenlijk heel hard tegenop naar die **rollenspellen**, maar **dat is het meeste bijgebleven**. De lessenreeks op zich vond ik niet echt een meerwaarde”*





5.1. Hoe keek men initieel naar coaching?

- Scepticisme
- Wantrouwen
- Onzekerheid en onbekendheid
- Angst



“Vooraf wist ik het niet goed wat ik er van moest vinden. Toen dacht ik, wat gaat die hier nu komen doen, we weten eigenlijk al heel veel”

“Niemand weet wat een ab coach komt doen. Dus iedereen verwacht daar iemand die komt zeggen van jullie zijn niet goed bezig, dat moet anders”

“In het begin was ik een beetje bang, je weet niet goed, is dat iemand die vriendelijk is of die u komt kapot maken”



5.2. Evolutie naar een positieve ervaring

*"Ik had verwacht dat dat een controleur ging, **iemand van de overheid die kwam zeggen wat er niet mag**, maar geen oplossing had, hè? En daar was ik heel bang voor, maar **dat is niet gebleken**"*

*"Het was **totaal anders dan ik verwacht** had, ik dacht dat een ab coach echt met zijn vingertje kwam wijzen, maar dat was zeker het geval niet. Dat was **zeer opbouwend en dat vind ik belangrijk**"*



*"Hier is dat goed verlopen, want die mens was zeer vriendelijk. **Het was positiever dan ik in het begin dacht**"*

"Ik denk niet dat we vandaag zouden staan waar we staan als er geen ab coach geweest was."



5.2. Evolutie naar een positieve ervaring

*"Ik heb twee verschillende coaches gehad en ik heb **van beide wel dingen geleerd**, dingen die ik nu ook mee toepas in de praktijk, dus dat was wel positief eigenlijk"*

*"En de veehouders ervaren dat als **positief hè?** Ze hebben duidelijk gezegd na het eerste bezoek dat het heel goed was en dat ze blij waren dat we het zo deden"*



*"Ik moet ook wel toegeven dat **ik niet had gedacht dat we hier zouden geraken**. Ja toch gedacht van, amai dat gaat op niks uitdraaien. Dus ik denk wel dat het uiteindelijk **positiever uitgedraaid is**"*

*"Ik had vooral verwacht dat de **Ab coach zaken ging, kunnen duidelijk stellen waar ik niet echt in slaagde en ik ben er zeker van dat dat gelukt is**"*

CONCLUSIES



- **Verplichte reductie/coaching/verlies kwaliteitslabel** zet aan tot actie → cruciaal!
- **Duurzame gedragsverandering:** intrinsieke motivatie
 - Sensibilisatie
 - Autonomie respecteren
 - Coachingstechnieken (motiverende gespreksvoering en effectieve communicatie)
- **Coach** = hulp/gids/partner/mediator/facilitator
 - **Oplossingsgerichte aanpak:** coachen + oplossingen oproepen/aanreiken
 - Vertrouwen en samenwerking

CONCLUSIES



- **Meerwaarde coach:** externe, neutrale, onafhankelijke partij (met expertise)
- **Bedrijfsdierenarts:** mee aan boord!
- **Voldoende opvolging en monitoring**
- Coaching heeft een **imagoprobleem**
 - **MAAR:** perceptie evolueert doorgaans naar een **positieve ervaring!**
 - Succesverhalen en positieve ervaringen delen
 - **Duidelijke communicatie:** wat is coaching en wat is het niet

Zoë De Mol

Veterinarian, PhD Student

Promotor: Prof. Dr. A. Decloedt

Co-Promotor: Prof. Dr. J. Dewulf

Mail: Zoe.DeMol@UGent.be 

Skillslab-team and Epi-team, Department of internal
medicine, reproduction, and population medicine
Faculty of veterinary medicine, Ghent University

