



Hoezo ‘Europese strategische autonomie’? De defensie-industrie wordt juist meer en meer trans-Atlantisch

Posted on 4 november 2025 by Arnout Nuijt

De roep om strategische autonomie voor de Europese Unie wordt steeds luider, maar de plannen stuiten vaak op een weerbarstige werkelijkheid. Zo presenteerde de EU vorige maand een *roadmap* voor de defensie-industrie, die Europese hoofdsteden onder druk zet om gezamenlijk wapens aan te schaffen en ten minste 40 procent van de defensieaankopen tegen eind 2027 uit gezamenlijke contracten te laten bestaan – tegenover minder dan een vijfde nu. De routekaart stelt ook als doel dat ten minste 55 procent van de wapenaankopen tegen 2028 afkomstig moet zijn van EU- en Oekraïense bedrijven en ten minste 60 procent tegen 2030.

Maar daarvoor moet er veel gebeuren. Enkele dagen eerder, op de vijfde Europese Defensie en Veiligheidsconferentie in Brussel, werden de uitdagingen en zwaktes van die Europese defensie-industrie door diverse sprekers tot in den treure

opgesomd. Zo is de Europese defensiemarkt nogal gefragmenteerd, want elke lidstaat heeft zijn eigen beleid, behoefte en programma's van eisen, wat niet alleen inefficiënt is maar ook leidt tot te weinig *inter-operability* (een makkelijk gebruik door bondgenoten) van aangeschafte wapensystemen.

Veel concurrentie

Intussen wordt het begrip autonomie in elke lidstaat anders uitgelegd. Voor Fransen bijvoorbeeld staat Europese autonomie gelijk aan het kopen van uitsluitend Franse waar. En ondanks de toenemende dreiging ontbreekt het gek genoeg vaak nog steeds aan stevige orders. De Europese defensie-industrie kent daarnaast nog altijd veel concurrentie, zowel binnen Europa – tussen bedrijven en lidstaten onderling – als van spelers van buiten de EU. Zelfs de Oekraïense defensie-industrie, die deels vanuit Europa wordt gefinancierd, begint inmiddels te exporteren naar de EU, iets wat – als we de risico's even buiten beschouwing laten – volgens sommigen tot nieuwe afhankelijkheden zou kunnen leiden.

Verder begint er een tekort te ontstaan aan kritieke grondstoffen en zijn Europese producten vaak simpelweg duurder dan die van producenten van buiten de EU, onder andere vanwege hogere lonen. Ook hebben we te maken met een ongelooflijk snelle zogenaamde innovatie-cyclus, dat wil zeggen de tijd waarna een nieuwe versie van een wapensysteem moet worden ontwikkeld, omdat de huidige versie inmiddels door ontwikkelingen aan het Oekraïense front alweer verouderd is.

Verder klaagt men alom over de veel te hoge kwaliteitsstandaarden en eisen van nationale overheden: als men die tot 70 procent van wat nu gevraagd wordt terug zou brengen, zijn die wapens nog steeds prima. Kortom, het streven naar Europese autonomie op het gebied van de defensie-industrie is makkelijker gezegd dan gedaan. En, zoals één van de sprekers, een vertegenwoordiger van de EU nota bene, op de conferentie toegaf: Europa wil op de stoel van de chauffeur zitten, maar moet nog wel eerst leren rijden.

Traditiegetrouw en met het oog op standardeisen en bondgenootschappelijke garanties, kopen Europese landen hoofdzakelijk militair materieel van andere NAVO-landen en met name van de VS. Maar het is niet eenvoudig om minder afhankelijk van dat laatste land te worden, zeker voor enkele cruciale systemen zoals luchtafweer en satellieten.

Kunnen Europese landen dan wellicht elders wapens kopen, zolang ze die zelf nog niet produceren? Op zich wel, maar slechts enkele landen van buiten de EU worden door de NAVO als betrouwbare en hoogwaardige leveranciers gezien: Noorwegen, Groot-Brittannië en Turkije spreken voor zich (het zijn alle drie NAVO-landen), terwijl inmiddels ook Zuid-Korea (voor tanks, geschut, vliegtuigen), Brazilië (voor transportvliegtuigen), Israël (voor raketssystemen en artillerie) en sinds kort dus ook Oekraïne als leveranciers van NAVO-landen in beeld zijn gekomen.

De opties buiten de Europese Unie zijn dus relatief beperkt, maar bieden wel mogelijkheden voor de toekomst als het gaat om diversificatie en *hedging* van wapenleveranciers, met dien verstande dat producenten in de genoemde landen op hun beurt deels afhankelijk zijn van Amerikaanse onderdelen, ontwerpen en licenties. Het doel van de EU is echter om de Europese industrie te laten groeien, maar laten we eerst nagaan hoe Europees de Europese defensie-industrie eigenlijk is.

Overgenomen door de VS

Natuurlijk, bij bedrijven die grotendeels in overheidshanden zijn, zoals de grote marine scheepswerven als het Italiaanse Fincantieri en de Franse Naval Group, zijn de eigendomsverhoudingen duidelijk. Ook is dat geval bij bedrijven als het oer-Franse Dassault, een producent van gevechtsvliegtuigen die nog steeds in handen van de gelijknamige familie is. Maar een aantal Europese kroonjuwelen is de afgelopen jaren overgenomen door Amerikaanse bedrijven.

Een voorbeeld is General Dynamics Europe (GDELS), een door het defensie- en ruimtevaartconcern General Dynamics uit de VS geleid conglomeraat van diverse bedrijven – waaronder het Zwitserse MOWAG en het Spaanse ASCOD – die decennia lang in Europa de toon voerden op onder andere het gebied van pantservoertuigen. Deze dochters van General Dynamics ontwikkelen en produceren overigens nog steeds in Europa, maar het bedrijf zelf is Amerikaans – evenals de winsten. Onder meer het Duitse leger heeft vorige maand nog grote aantallen pantservoertuigen bij GDELS besteld.

Maar hoe ziet het met de grote en privaat gerunde kampioenen van de Europese defensie industrie? Drie grote en spraakmakende Europese spelers op defensiegebied zijn op dit moment de BAe Systems (omzet in 2024: 28 miljard euro), gevestigd in het Verenigd Koninkrijk, Leonardo (omzet 21 miljard), zetelend

in Italië, en Rheinmetall (omzet 10 miljard in 2024), met het hoofdkantoor in Duitsland. Wie zijn hun aandeelhouders en waar halen ze hun orders vandaan?

Rheinmetall had eind 2024 een zeer internationale aandeelhoudersstructuur, inclusief zo'n 28 procent aan Amerikaanse institutionele beleggers: onder meer Blackrock, Morgan Stanley, Bank of America en Goldman Sachs (elk met rond de 5 procent aandelen én stemrecht). Bij Leonardo, waarvan de Italiaanse staat nog altijd zo'n 30 procent bezit, zijn Amerikaanse fondsen goed voor een totaal aandeel van 28,5 procent. Bij BAe Systems beheren Amerikaanse institutionele belangen maar liefst 44 procent van de aandelen, maar omdat sommige Amerikaanse fondsen deels in Londen gevestigd zijn en hun aandeel geldt als Brits, is het werkelijke belang van Amerikaanse investeerders vrijwel zeker nog groter.

Maar dat is niet alles. Leonardo verdiende in 2024 zo'n 26 procent van haar inkomsten in de VS tegenover 56 procent in de EU en het VK samen. BAe systems was vorig jaar voor maar liefst 44 procent afhankelijk van de verkoop van haar producten in de VS, tegenover 40 procent in de EU en Groot-Brittannië samen. Rheinmetall hoopt de nu nog relatief bescheiden verkoop aan de VS (geschat op 5 procent) de komende jaren te verviervoudigen tot zo'n twee miljard, onder andere door een recente overname in dat land en doordat het Duitse bedrijf een aantal samenwerkingsprogramma's is aangegaan met Amerikaanse bedrijven als Lockheed Martin, Northrop Grumman, Honeywell en Anduril (een fabrikant van drones).

Het moge duidelijk zijn dat al deze drie Europese defensiekampioenen grote commerciële belangen hebben in de VS, terwijl Amerikaanse institutionele beleggers forse deelnemingen (met stemrecht) hebben opgebouwd in elk van de drie bedrijven. De Amerikaanse en Europese defensie-industrieën zijn dus in dit geval nauw met elkaar verweven. Anders gezegd, de Europese defensie-industrie is niet zo Europees als Brussel dat graag had gezien.

Cement van de trans-Atlantische betrekkingen

De EU moet daarom voorzichtiger te werk gaan. Een Europese defensie-industrie kan immers haar markt (en business model) in de VS niet in gevaar brengen door bijvoorbeeld een al te radicale of negatieve opstelling van de EU jegens de huidige MAGA-regering van Donald Trump.

De Europese defensie-industrie is dus sterk afhankelijk van de Amerikaanse markt, van Amerikaanse investeerders en indirect van de Amerikaanse regering. En, alle goede bedoelingen ten spijt, lijkt het er niet op dat deze situatie op korte termijn zal veranderen. Integendeel, Europese NAVO-landen kopen alleen maar meer Amerikaanse wapens, zoals de *coalition of the willing*, die in de VS grote sommen uitgeeft om die broodnodige wapensystemen voor Oekraïne aan te schaffen die alleen daar te krijgen zijn. Die uitgaven zijn logisch – zowel in het licht van de steun aan Oekraïne als voor het verstevigen van de Europese banden met de MAGA-regering – maar het geld had natuurlijk ook uitgegeven kunnen worden aan de ontwikkeling en productie van Europese systemen.

In weerwil van de wens van de Europese Commissie om tot meer strategische autonomie te komen op defensiegebied en minder afhankelijk te worden van de VS, lijkt eerder het tegendeel te gebeuren. En de zwaar met de VS verstrengelde Europese defensie-industrie is op dit moment misschien wel juist dé drager en hét cement van de trans-Atlantische betrekkingen.

Wynia's Week verschijnt 156 keer per jaar en wordt **volledig mogelijk gemaakt** door de donateurs. Doet u mee, ook straks in het nieuwe jaar? [**Doneren kan zo.**](#) **Hartelijk dank!**

Donateurs kunnen nu ook reageren op recente artikelen, video's en podcasts en ter publicatie in Wynia's Week aanbieden. Stuur uw reacties aan reacties@wyniasweek.nl. Vergeet niet uw naam en woonplaats te vermelden (en, alleen voor de redactie: telefoonnummer en adres). Niet korter dan 50 woorden, niet langer dan 150 woorden. **Welkom!**