



Januar 2021

Aktuelle Taylor Wessing Umfrage im Dezember 2020: Betroffenheit und Maßnahmen in Supply Chains

INHALT

Seite 2

- Ergebnisse der Umfrage
- Wie waren Unternehmen betroffen

Seite 4

- Wie reagieren Unternehmen

Seite 5

- Gesamt: Maßnahmen
- Reaktions-Relation

Seite 6

- Rechtliche Überlegungen

Die Umfrage

Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH, an der 509 Unternehmensentscheider zwischen dem 02.12.2020 und 07.12.2020 teilnahmen. Die Ergebnisse wurden gewichtet und setzen sich repräsentativ nach Beschäftigtenanteil pro Unternehmensgröße zusammen. Die Stichprobenziehung erfolgt per Zufall aus der Grundgesamtheit des YouGov Panels Deutschland gemäß der Vorgabe der Studie. Die 509 Teilnehmer lassen sich unterteilen nach privatem/öffentlichem und Nonprofit-Sektor, Bereich (Abteilung/) und Branche, Geschlecht, Alter, Ausbildungsgrad, Unternehmensumsatz, Unternehmensgröße, Anzahl unterstellter Personen und Region. Die **Branchenaufteilung** ist wie folgt: 41 Bergbau/Bauwesen/Immobilien; 64 Produktion: Auto/Maschinen/Technologie/Sonstiges; 62 Großhandel/Einzelhandel; 84 Dienstleistungsunternehmen: Medien/Forschung/IT/Ingenieur/Wartung; 18 unternehmensbezogenen Dienstleistungen; 42 Finanzen: Finanzbuchhaltung/Rechnungswesen/Finanzdienstleistung; 11 Rechtswesen; 30 Bildung; 44 Gesundheitswesen/Pflege; 10 Kunst/Unterhaltung/Freizeit; 49 Gaststätten/Hotels/Fluggesellschaft/Tourismus/Transport (im Folgenden als „Gaststätten/Tourismus/Reise“) und 55 in der Kategorie sonstiges.

ZUSAMMENFASSUNG

Die Pandemie hat Auswirkungen auf die ganze Supply Chain (siehe dazu bereits unsere Abhandlung „[Die neuen Wege in der Lieferkette](#)“ von Juli 2020).

Unsere **aktuelle Umfrage** im Dezember 2020 hat gezeigt, dass in Unternehmen im öffentlichen und privaten Sektor die **Belieferung schwierig** wurde (20%) – besonders stark traf es das **Gesundheitswesen** (41%), gefolgt von den Branchen **Handel** (34%), **Produktion/Maschinenbau** (30%), **Bauwirtschaft** (18%) und **Gaststätten/Tourismus/Reise** (15%). Vielfach ist auch die **Nachfrage eingebrochen** (25%) - Spitzenwerte betraf das **Kunst/Unterhaltungsgewerbe** mit 51%, Gaststätten/Tourismus/Reise mit 43%, den **Dienstleistungssektor** mit 37% gefolgt von Produktion/Maschinenbau mit 30%. Beklagt wurde auch, dass man vor allem in den Branchen Produktion/Maschinenbau (17%), Gaststätten/Tourismus/Reise (15%) und Handel (13%) **trotz Nachfrage nicht liefern konnte** (10%). Zudem bemängeln 11% aller Befragten, dass das **Supply Chain Risk Management** die Entwicklungen nicht korrekt vorhersagen konnte. Besonders betroffen davon sind die Branchen Kunst/Unterhaltung (21%), Gaststätten/Tourismus/Reise (21%) und Produktion/Maschinenbau (18%).

Dennoch sind diese Schwierigkeiten über alle Sektoren und Branchen hinweg vielleicht nicht ganz so stark eingetreten wie befürchtet: 37 % der Befragten gaben an, dass **keine der erfragten Auswirkungen** eingetreten seien.

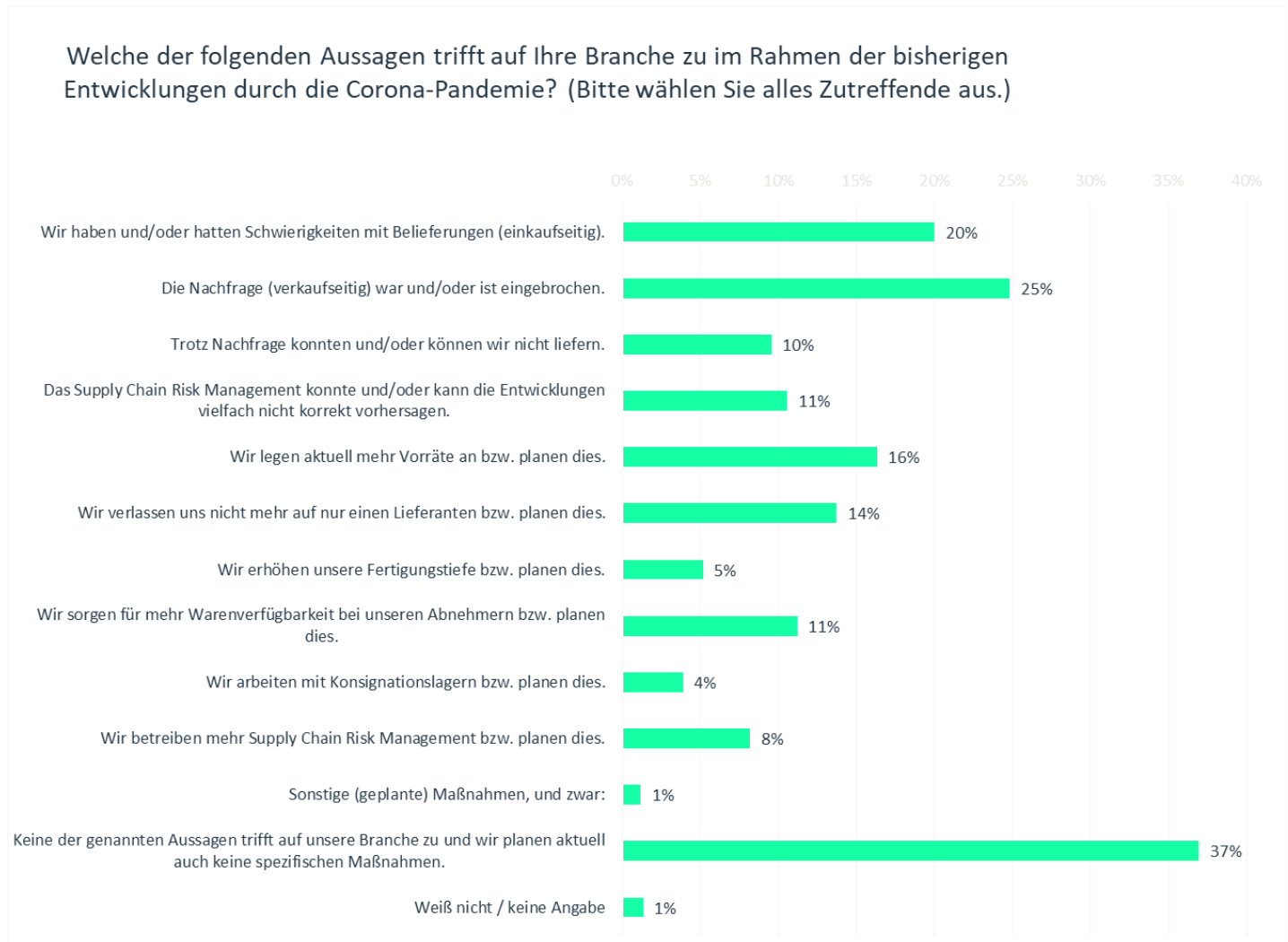
Die Unternehmen treffen nun **Vorsorge**. So legen der Handel (30%), der Gesundheitssektor (28%) und die Branche Produktion/Maschinenbau (26%) **mehr Vorräte** an. Ebenfalls in den Branchen Gesundheit (25%), Produktion/Maschinenbau (19%) sowie Handel (18%) und IT (15%) wird auf **mehrere Lieferanten** gesetzt. Zumindest in Produktion/Maschinenbau (17%) **wird die Fertigungstiefe erhöht**. Viele im Handel (25%), in Produktion/Maschinenbau (18%) sowie im Bereich Gesundheit (16%) sorgen für **mehr Warenverfügbarkeit bei Abnehmern**. Mit mehr **Konsignationslagern** arbeiten der Handel (25%) sowie die Branche Produktion/Maschinenbau (18%) und der Gesundheitssektor (16%). Mehr **Supply Chain Risk Management** wird in der Branche Produktion/Maschinenbau (15%), in IT (12%) und Bauwirtschaft (12%) sowie Handel 10% betrieben.

> Das erfordert ein paar weiterführende Gedanken für die Vertragsgestaltung.



ERGEBNISSE DER UMFRAGE

Sehen Sie hier die Ergebnisse der Umfrage anhand der gestellten Fragen (die ersten 4 Fragen richten sich an die Betroffenheit, die nächsten 6 Fragen erforschen die Maßnahmen, die letzten 3 Fragen dienen der Vollständigkeit). Die nachfolgenden Antworten bilden den gesamten Querschnitt über alle Unternehmen und alle Parameter (wie oben auf Seite 1 im Kasten links beschrieben) ab. Spezifischere Ergebnisse und Auswertungen sind weiter unten aufgeführt.



WIE WAREN UNTERNEHMEN BETROFFEN:

Belieferungen

Jeder fünfte im Durchschnitt über alle Sektoren, Bereiche und Branchen hinweg hatte Schwierigkeiten mit Belieferungen (einkaufseitig).

Den privaten Sektor betraf das etwas stärker (21%) als den öffentlichen Bereich oder non-Profit-Organisationen (jeweils 18%).

Aus dem Bereich Einkauf bestätigen dies sogar 30% der Befragten. 24% bestätigen das im Bereich IT, 23% im Bereich Produktionsvorbereitung, 22% im Bereich Fertigung und gleichermaßen in Forschung und Entwicklung.

Der höchste Wert nach Branchen traf das Gesundheitswesen (41%), gefolgt von Handel (34%) und Produktion/Maschinenbau (30%), Bauwirtschaft (18%) und Gaststätten/Tourismus/Reise (15%). Am wenigsten betroffen waren unternehmensbezogene Dienstleister (6%).

Nachfrage

Die Nachfrage (verkaufseitig) war und/oder ist bei jedem vierten eingebrochen.

Den privaten Sektor beschäftigte das stärker (29%) als den öffentlichen Sektor (10%) oder non-Profit-Organisationen

(15%).

Spitzenwerte nach Branchen traf hier das Kunst/Unterhaltungsgewerbe mit 51% und Gaststätten/Tourismus/Reise mit 43% sowie unternehmensbezogene Dienstleistungen mit 37%, gefolgt von Produktion/Maschinenbau mit 30%. Geringe Rückgänge verzeichneten Anbieter von Bildung, Gesundheit und Bauwesen.

Nachfrageerfüllung

Trotz Nachfrage konnten und/oder können im Schnitt 10% der Unternehmen nicht liefern.

Den privaten Sektor betraf das allerdings weniger (9%) als den öffentlichen Bereich (14%) oder non-Profit-Organisationen (4%).

Besonders die Branchen Produktion und Maschinenbau (17%), gefolgt von Gaststätten/Tourismus/Reise (15%) und Handel (13%) spürten dies.

Supply Chain Risk Management

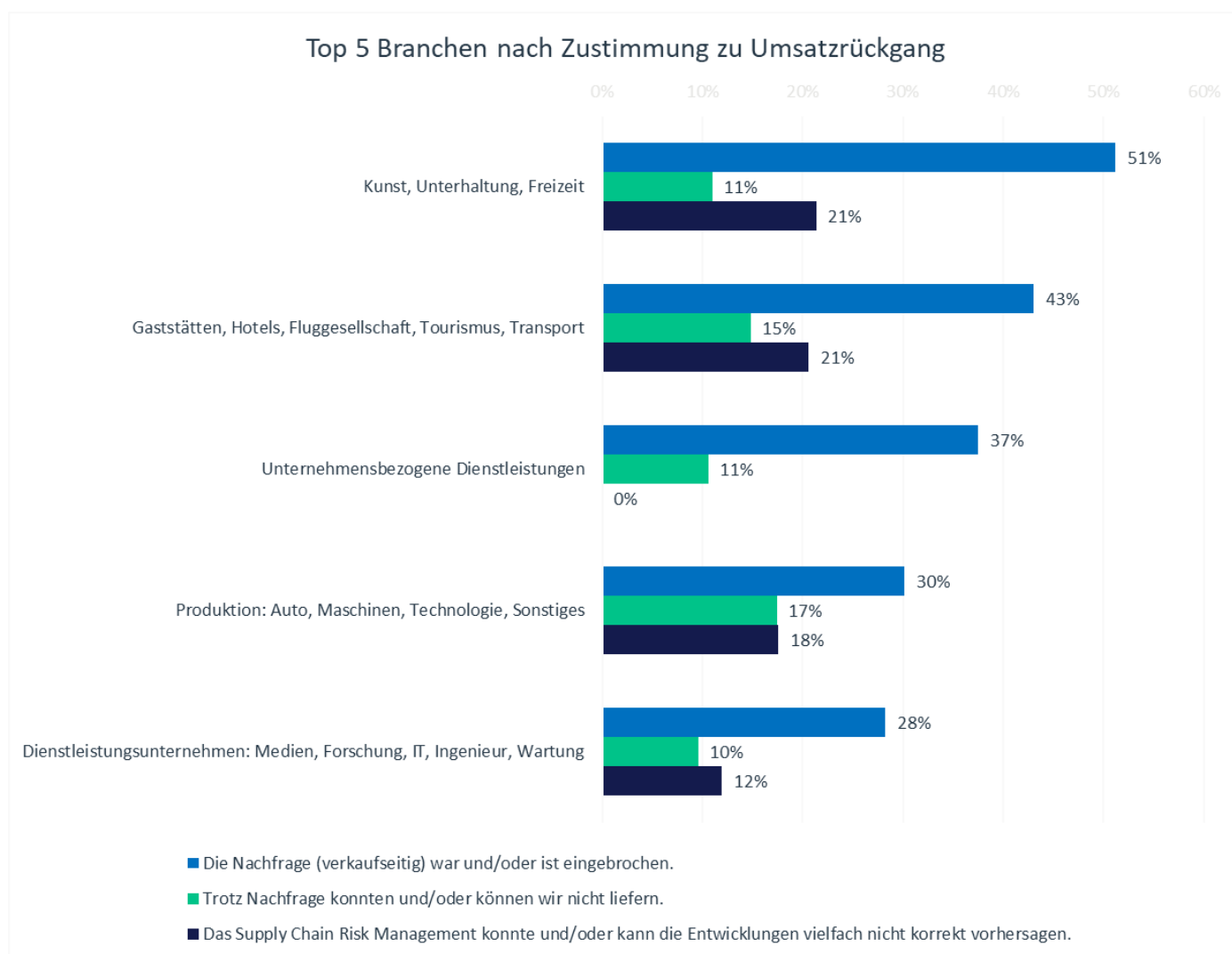
11% der Befragten sagen „Das Supply Chain Risk Management konnte und/oder kann die Entwicklungen vielfach nicht korrekt vorhersagen“.

Im privaten Sektor galt dies weniger (9%) als im öffentlichen Bereich (17%) oder in non-Profit-Organisationen (14%).

Logistikabteilungen traf das stärker (19%) als den Einkauf (17%), Forschung und Entwicklung (16%) oder die Produktionsvorbereitung und Produktion (15%).

Überdurchschnittlich betroffen waren oder sind die Branchen Produktion/Maschinenbau (18%), Kunst/Unterhaltungsgewerbe (21%), Gaststätten/Tourismus/Reise (21%). Diese Branchen bestätigten auch relativ den stärksten Nachfrageeinbruch, von 30% (Produktion/Maschinenbau), 51% (Kunst/Unterhaltungsgewerbe), 43% Gaststätten/Tourismus/Reise, neben den unternehmensbezogenen Dienstleistungen (37%).

Dies lässt sich zur Betroffenheit „Umsatzrückgang“ wie folgt zusammenfassen:



WIE REAGIEREN DIE UNTERNEHMEN:

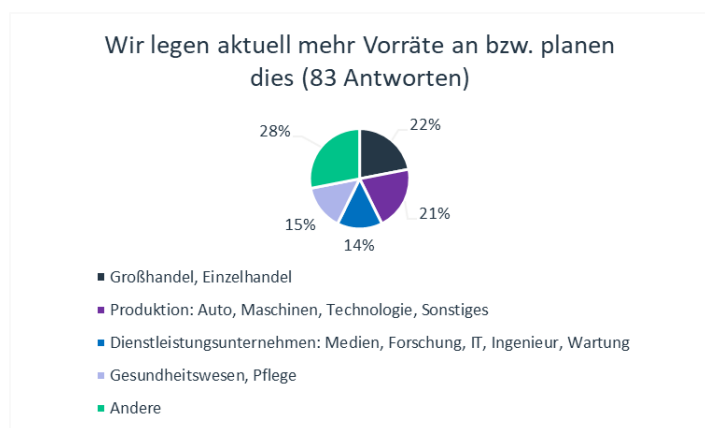
Die Umfrage erkundigte sich nach Vorratshaltung, Lieferantenmenge, Lagermenge beim Abnehmer, Fertigungstiefe, Konsignationslager und Supply Chain Risk Management.

Vorräte

„Wir legen aktuell mehr Vorräte an bzw. planen dies“ bestätigen absolut 16% der Befragten und im Bereich Einkauf sogar 35%. Mehr als jeder Dritte Einkäufer baut Vorräte auf.

Den Handel (30%) betrifft dies dabei stärker als den Gesundheitssektor (28%) und die Branche Produktion/Maschinenbau (26%).

Die insgesamt bestätigenden Antworten (83 aus 509, mithin 16%) verteilen sich wie folgt:

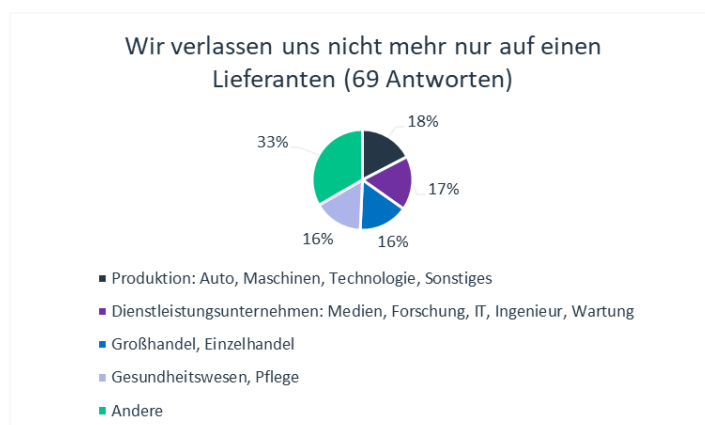


Mehr Lieferanten

„Wir verlassen uns nicht mehr auf nur einen Lieferanten bzw. planen dies“ heißt die Devise in den Bereichen Einkauf (30%), Logistik (19%) sowie Produktionsvorbereitung, Forschung, Entwicklung und IT (jeweils über 17%). Etwa jeder Dritte setzt auf Multi oder Dual Sourcing.

Am meisten betrifft das die Branchen Gesundheit (25%) und Produktion/Maschinenbau (19%) sowie Handel (18%) und IT (15%).

Die insgesamt bestätigenden Antworten (69 aus 509, mithin 14%) verteilen sich wie folgt:

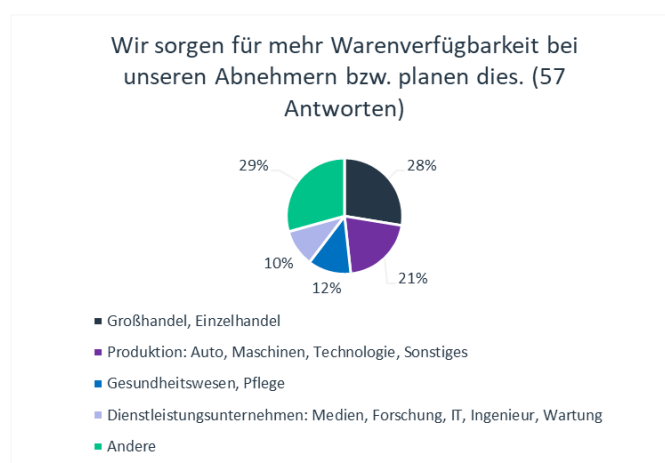


Mehr Waren beim Abnehmer

„Wir sorgen für mehr Warenverfügbarkeit bei unseren Abnehmern bzw. planen dies“ sagen 22% der Einkaufsabteilungen, 21% im Controlling, 18% in der Logistik und 15% im Sales. Etwa ein Fünftel erhöht die drehende Warenmenge.

25% aus dem Handel stimmen dieser Option zu und 18% in Produktion/Maschinenbau sowie 16% im Bereich Gesundheit.

Die insgesamt bestätigenden Antworten (57 aus 509, mithin 11%) verteilen sich wie folgt:

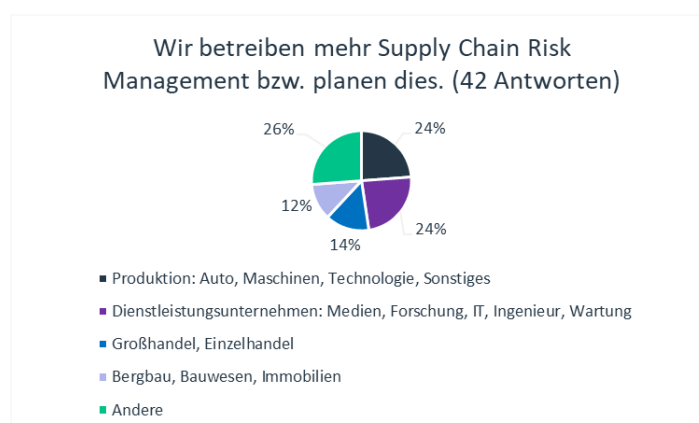


Mehr Supply Chain Risk Management

„Wir betreiben mehr Supply Chain Risk Management bzw. planen dies“ sagen 30% der Einkäufer und 25% in den Logistikabteilungen. Mehr als ein Viertel strebt nach mehr Kontrolle.

Diese Pläne verfolgen 15% in der Branche Produktion/Maschinenbau, 12% jeweils in IT und Bauwirtschaft und 10% im Handel.

Die insgesamt bestätigenden Antworten (42 aus 509, mithin 8%) verteilen sich wie folgt:

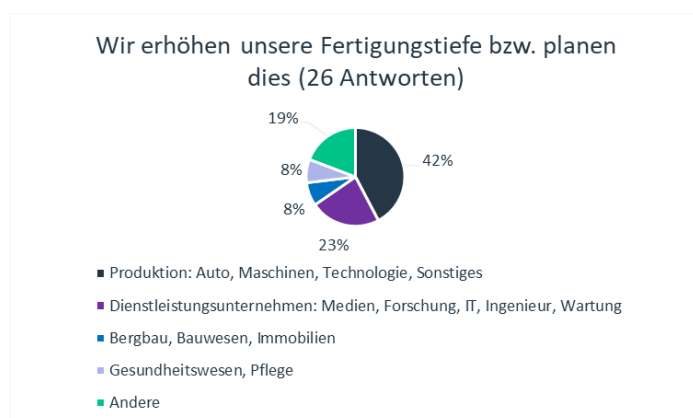


Fertigungstiefe

Die Fertigungstiefe erhöhen wollen 11% der Forscher und Entwickler im Unternehmen.

In der Branche Produktion/Maschinenbau trifft dies auf 17% der Unternehmen zu.

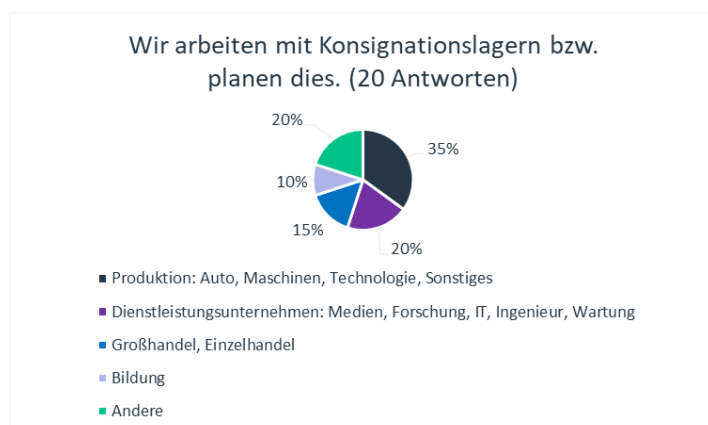
Die insgesamt bestätigenden Antworten (26 aus 509, mithin „nur“ 4%) verteilen sich wie folgt:



Konsignationslager

„Wir arbeiten mit Konsignationslagern bzw. planen dies“ bestätigen 12% der Logistiker im Unternehmen.

In der Industrie Produktion/Maschinenbau liegt die größte Zustimmung vor (11%). Die insgesamt bestätigenden Antworten (20 aus 509, mithin „nur“ 5%) verteilen sich wie folgt:



Sonstige Maßnahmen

Sonstige (geplante) Maßnahmen wurden ebenfalls genannt (1%) – das waren Betriebsschließungen, strenge Hygienemaßnahmen, Überlastung wegen erhöhtem Dienstleistungsbedarf und Kurzarbeit.

Keine Aussage trifft zu

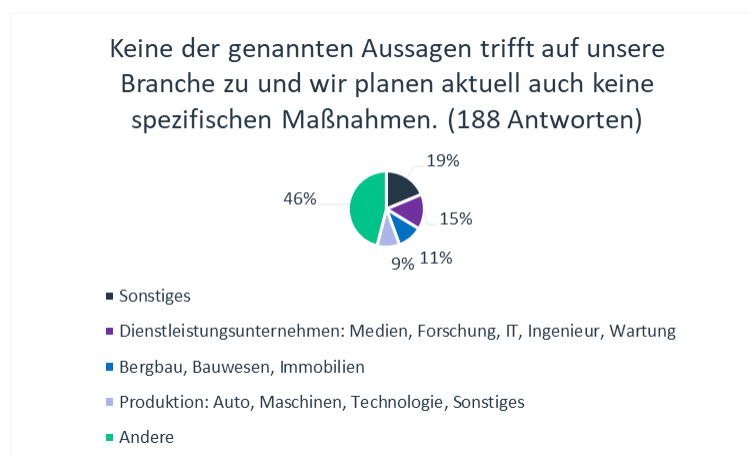
Insgesamt zeigt die Umfrage eine eher überraschend hohe Zustimmung (37%) zu „Keine der genannten Aussagen trifft auf unsere Branche zu und wir planen aktuell auch keine spezifischen Maßnahmen.“

Im privaten Sektor bestätigten dies 33%, im öffentlichen Sektor und bei den Non-Profit Organisationen waren es 61 %

Am stärksten vertreten, von den gelisteten Abteilungen / Bereichen, war dies bei HR (47%), Management (40%), Controlling (39%). Möglicherweise ist auch dies im Detail überraschend.

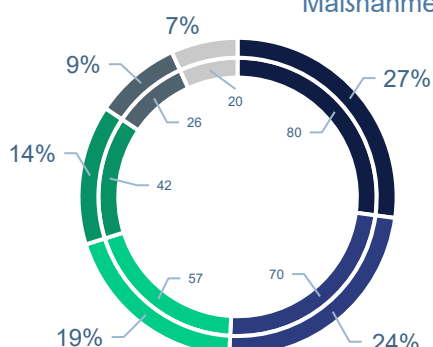
Über die Branchen hinweg ist diese Unbetroffenheit am wenigsten vorhanden in der Gaststätten- und Tourismusindustrie (15%) und am meisten (tja...) in den rechtsberatenden Berufen (91%).

Die insgesamt bestätigenden Antworten (188 aus 509, mithin 37%) verteilen sich wie folgt:



Gesamt: Maßnahmen

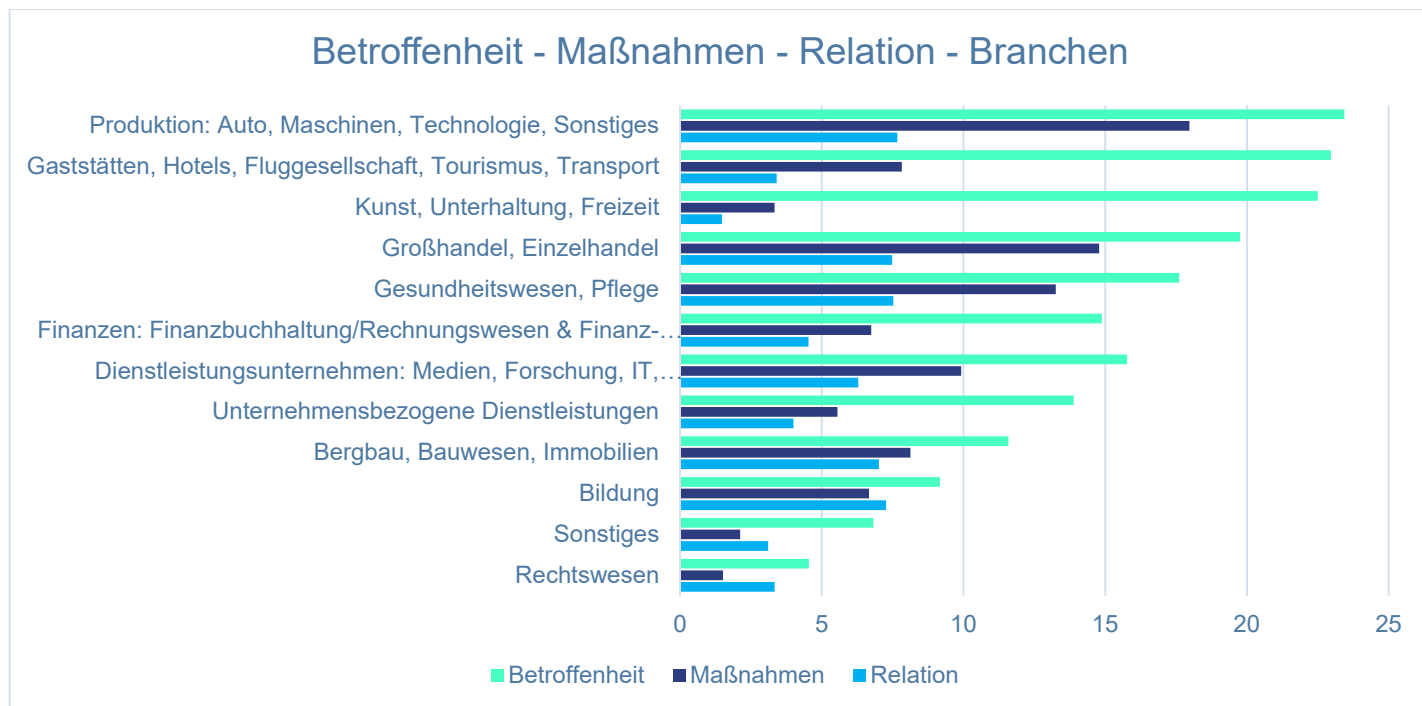
Insgesamt bestätigen bei den 509 Befragten eine Anzahl von 295 Antworten, mithin 57%, dass Maßnahmen ergriffen werden. Es ergibt sich die folgende Verteilung:



- Mehr Vorrat, 27 % (80 Antworten)
- Mehr Lieferanten, 24% (70 Antworten)
- Mehr drehende Ware, 19% (57 Antworten)
- Mehr Risk Management, 14% (42 Antworten)
- Mehr Fertigungstiefe, 9% (26 Antworten)
- Mehr Konsignationslager, 7% (20 Antworten)

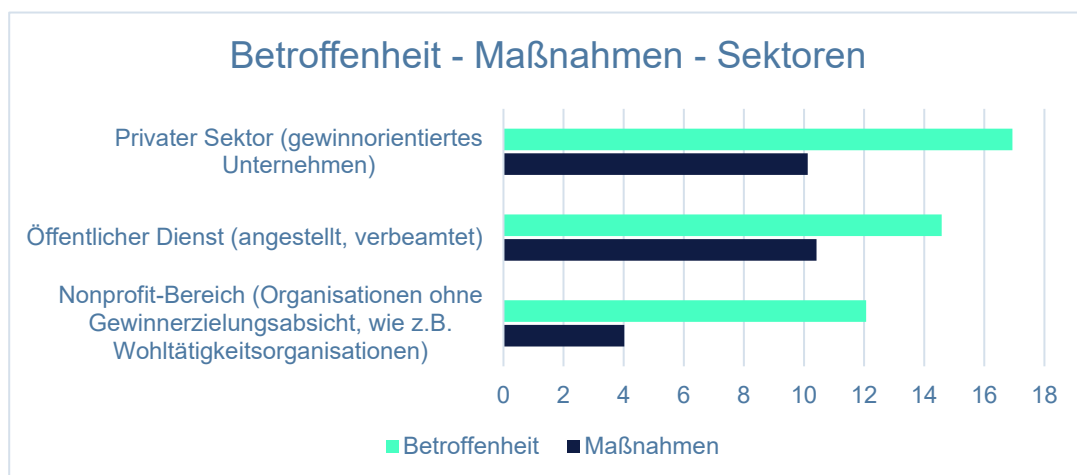
REAKTIONSM-RELATION

Bei genauerem Hinsehen interessant (vielleicht aber nicht überraschend) ist die Beobachtung, dass die Branchen nicht durchgängig in Relation zu ihrer Betroffenheit reagieren. Sortiert man von allen Fragen (siehe oben auf Seite 2) die ersten 4 Fragen in Richtung Betroffenheit und die nächsten 6 Fragen in Richtung der Maßnahmen als Reaktion, dann ergibt sich folgendes:



Im **Bereich** Gaststätten/Tourismus/Reise sind naturgemäß trotz starker Betroffenheit die Reaktionsmöglichkeiten eher gering; gleiches gilt bei Kunst/Unterhaltung/Freizeit. Die Bereiche Produktion/Maschinenbau und Handel sowie Gesundheitswesen zeigen bei unterschiedlicher Betroffenheit gleich starke Relationen in den Maßnahmen, ähnlich ist das im Bauwesen. Bei den Dienstleistern reagieren Forschung und IT stärker.

Sektorspezifisch ergibt sich folgendes Bild und lässt darauf schließen, dass über alle Sektoren hinweg Maßnahmen ergriffen werden, um eine ähnliche Situation in Zukunft besser managen zu können. Interessant ist, dass der öffentliche Sektor stärker zu reagieren scheint als die private Wirtschaft.



RECHTLICHE ÜBERLEGUNGEN

Natürlich folgt die Rechtsabteilung den strategischen, taktischen und operativen Einheiten und setzt die unternehmerischen Entscheidungen um.

Vielleicht sind die nachfolgenden Gedanken dennoch auch operativ weiterführend; siehe dazu auch unsere Hinweise in unserer Abhandlung „[Die neuen Wege in der Lieferkette](#)“ aus Juli 2020.

Neustart

Der Ansatz bei einem Neustart auf der „grünen Wiese“ ist dabei natürlich einfacher; man sucht sich das gewünschte Modell der Belieferung aus und bildet das vertraglich ab. Dabei ist zu denken an die typischen

Supply- bzw. Belieferungsverträge mit oder ohne Rolling **Forecast**, mit Bevorratungspflicht (**Safety Stock**) des Lieferanten (ggf. mit „take or pay“), mit Informationspflicht (ggf. mit digitalisierten Einblicken) und Frühwarnpflichten, mit Regelungen zur Verteilung im Fall unzureichender Ressourcen oder Produktionen etc. Man kann auch über **Vendor Managed Inventories** oder **Customer Managed Inventories** nachdenken.

Neben **Dual Sourcing**, **Double Sourcing** und **Multiple Sourcing**, **Insourcing** (**“make or buy”**) und mehr Alternativen in Rohmaterialien und Vorprodukten kann man auch über **Pooling von Produktionsmitteln** nachdenken – mehrere Lieferanten verfügen über Rohmaterial, Werkzeuge und Know-how, so dass ein Wechsel oder Ausweichen schnell von staten gehen kann. **Know-how-Rohstoff- oder Produktionsmittel-Poolingvereinbarungen** sind natürlich schwierig zu verhandeln. Vielleicht helfen **Treuhandlösungen (Escrows)**, wonach nur in bestimmten Fällen Wissen oder Produktionsmittel an den Kunden oder andere Lieferanten gehen. Zudem sind bei solchen Regelungen **kartellrechtliche Bestimmungen** einzuhalten, da zumindest eine **Beeinflussung des Geheimniswettbewerbs** oder auch eine **Abstimmung** vorliegt, was dann vor allem bei **Wettbewerbern** kritisch sein könnte.

Immer relevant zur Erhaltung einer gewissen Flexibilität sind sog. **Werkzeug- oder Tooling Verträge**.

Finanzierungsmodelle durch den Kunden zur Stabilisierung oder Überbrückung (**Supplier Finance**) können auch Sinn machen - ist aber ein eigenes Thema, denn es braucht für gewerbsmäßige Kreditvergabe eine Genehmigung und es sind Regularien einzuhalten. So auch im Bereich des **Reverse Factoring** und **Supply Chain Finance**.

Bei **Konsignationslagervereinbarungen (Consignments)** hat der Kunde die Ware musste sie aber noch nicht kaufen. Sie sind u.a. international im Hinblick auf die **steuerliche**

Betriebsstättenthematik sowie **bilanzielle Auswirkungen** zu prüfen. Sehen Sie hier unsere Abhandlung dazu ([„Konsignationslager International“](#)).

Zudem richtet sich die Bestimmung, wem **Eigentum** zusteht nach dem Rechts des Landes in dem sich die Ware befindet und das kann generell anders sein als das deutsche Recht. Zudem sind die **insolvenzrechtlichen Aussonderungsrechte** von Land zu Land verschieden.

Kommissionsverträge im **Händlerbereich** sind natürlich wirtschaftlich mitunter unangenehm, wenn man die Ware zurücknehmen muss (sie kommen oft gemeinsam mit **Konsignation** vor, sind jedoch nicht zwingend verbunden). Aber sie haben auch deutliche Vorteile, da man dem Vertriebspartner damit deutlich mehr Vorgaben machen kann als einem Händler ohne Kommissionscharakter, denn kartellrechtliche Bestimmungen gelten nicht für Kommissionsverträge wenn dem Händler keine Risiken bleiben.

Will man die Verantwortung für Warenströme vermeiden, bieten sich vielleicht **Flächenbewirtschaftungen (shop in shop)** an oder das **Franchising**; bei beiden liegen die Beschaffungs- und Lieferrisiken beim Partner. Allerdings sind meist umsatzabhängig Vergütungen zu zahlen oder es ist eine Art Miete geschuldet, die dann eventuell in ein Moratorium fällt.

Für nicht alle Produkte bietet sich **3D-Druck** an. Dennoch wäre es ein tolle Alternative um Ware von A nach B zu bekommen.

Veränderungen in schon bestehenden Systeme

„Pacta sunt servanda“ – bestehende Verträge muss man einhalten, wenn man sie nicht modifizieren oder beenden kann. Demzufolge bietet sich an, die Vertragslage zu analysieren:

- Gibt es langfristige Verträge, sind die exklusiv, wann sind die Verträge kündbar (wenn ja mit welcher Frist, was sind die Konsequenzen im Hinblick auf Rohmaterial, Know-how und Werkzeuge)?

- Gibt es Mindestabnahmemengen, sind die kündbar?
- Ausgehend von vorhergehender Prüfung – was ist strategisch / taktisch vorzubereiten? So zum Beispiel:
 - Fristgerechte Kündigungen.
 - Auswahl des richtigen neuen / weiteren Lieferanten (*know your supplier*)
 - Gibt es Erfordernisse zur Auditierung, Qualifizierung, Zertifizierung?
 - Können Produkte sofort geliefert werden? Gibt es knappe Rohstoffe, lange Vorbereitungen, etc.?
 - Können die nötigen Volumina und Qualitätsanforderungen erreicht werden?
 - Woher wird geliefert? Stichworte: Lieferwege, Importkosten, Logistik, Embargos.
 - Compliance Aspekte.
 - Supplier Code of Conduct (wesensgleiches Minus zum Unternehmens CoC mit Eckpunkten).
 - Sustainability, Diversity.
- Bietet sich Know-how-, Rohstoff- und / oder Produktionsmittelpooling an?
- Bestehen ausreichende Lieferpflichten, Bevorratungspflichten?
- Macht der Aufbau von Konsignationslager und eventuell dazu passende Kommissionsysteme mit Händlern Sinn?
- Bietet sich die Flächenbewirtschaftung und Franchising statt Vertrieb und Handel an?
- Haben wir ausreichende Monitoringsysteme, Informationspflichten, Digitalisierungslösungen?
- Können wir die Force-Majeure-Klauseln besser anpassen?
- Wie steht es mit dem Üblichen also z.B. kluge Vertragslaufzeiten, Vertragsstrafen, Liquidated Damages und sonstige Rechte und Pflichten, sowie Recht / Gerichtsstand treffend wählen.

Unabhängig davon, welche Maßnahmen sich am Ende als richtig erweisen und welche neuen Kauf- und Lieferverträge abgeschlossen werden, ist jeder Zwang zur Veränderung auch eine Chance.

SPRECHEN SIE UNS GERNE AN!

Taylor Wessing

Isartorplatz 8, 80331 Munich, Tel. +49 (0) 89 21038 0 Fax +49 (0) 89 21038 300

Benrather Str. 15, 40213 Düsseldorf, Tel. +49 (0) 211 8387 0 Fax +49 (0) 211 8387 100

Thurn-und-Taxis-Platz 6, 60313 Frankfurt a.M., Tel. +49 (0) 69 97130 0 Fax +49 (0) 69 97130 100

Ihre Ansprechpartner für Handels- und Vertriebsrecht



Dr. Martin Rothermel
Partner, München
+49 89 21038 121
m.rothermel@taylorwessing.com



Dr. Peter Hofbauer
Partner, München
+49 89 21038 134
p.hofbauer@taylorwessing.com



Dr. Gregor Staechelin
Partner, Frankfurt
+49 69 97130 316
g.staechelin@taylorwessing.com



Dr. Julia Wulf
Partner, Frankfurt
+49 69 97130 155
j.wulf@taylorwessing.com



Dr. Benedikt Rohrßen
Salary Partner, München
+49 89 210 38 204
b.rohrssen@taylorwessing.com



Dr. Michael Kieffer
Salary Partner, München
+49 89 21038 241
m.kieffer@taylorwessing.com



Dr. Sonja Ackermann, M.Jur.
Salary Partner, München
+49 89 21038 129
s.ackermann@taylorwessing.com



Arno Maria Gotting, M.A., LL.M.
Salary Partner, Frankfurt
+49 69 97130 177
a.gotting@taylorwessing.com



Sebastian Rünz, LL.M.
Senior Associate, Düsseldorf
+49 211 8387 278
s.ruenz@taylorwessing.com



Stella Weingärtner, LL.M.
Senior Associate, Frankfurt
+49 69 97130 152
s.weingaertner@taylorwessing.com



Jennifer Pohl
Associate, Düsseldorf
+49 211 8387 205
j.pohl@taylorwessing.com



Michael Wietzorek
Associate, München
+49 89 21038 296
m.wietzorek@taylorwessing.com



Dr. Ulrich Spiegel
Associate, München
+49 89 21038 246
u.spiegel@taylorwessing.com



Giorgia Carandente, LL.M. Eur.
Lawyer, München
+49 89 21038 214
g.carandente@taylorwessing.com



Gerald Baumgartner
Associate, München
+49 89 21038 0
g.baumgartner@taylorwessing.com

DIESER LEITFADEN ENTHÄLT NUR EINE AUSWAHL VON RELEVANTEN INFORMATIONEN ZUM THEMA UND ERSETZT NICHT DIE BERATUNG IM EINZELFALL. FÜR DIE VOLLSTÄNDIGKEIT UND RICHTIGKEIT DER IN DIESEM LEITFADEN ENTHALTENEN INFORMATIONEN WIRD KEINE HAFTUNG ÜBERNOMMEN.

Europe > Middle East > Asia

taylorwessing.com