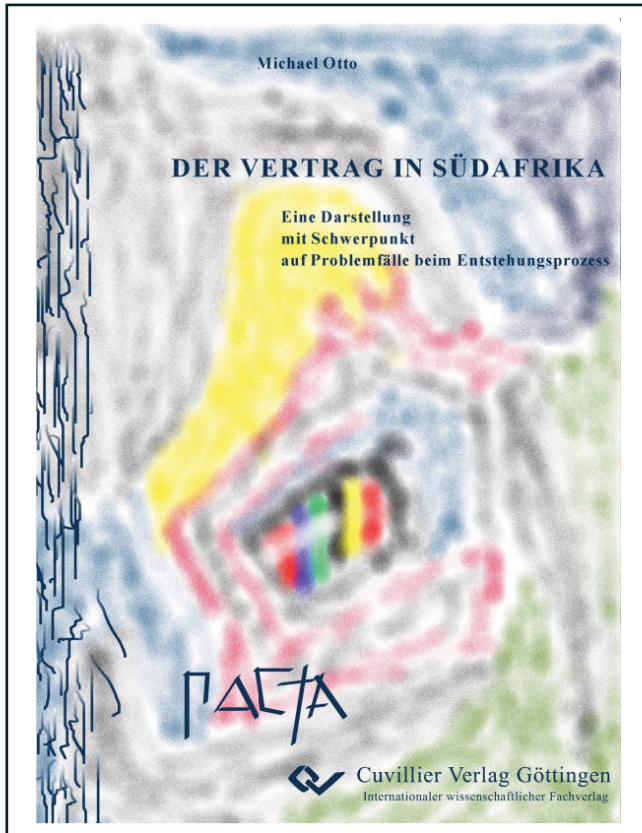




Michael Otto (Autor)
Der Vertrag in Südafrika



<https://cuvillier.de/de/shop/publications/1037>

Copyright:
Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen,
Germany
Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: info@cuvillier.de, Website: <https://cuvillier.de>

Inhaltsverzeichnis

A EINLEITUNG.....	1
I. DAS VORHABEN UND SEINE ZIELSETZUNG.....	1
II. DER GANG DER DARSTELLUNG	2
B SÜDAFRIKA – EIN ÜBERBLICK: HISTORISCHE ENTWICKLUNG & RECHTSQUELLEN.....	5
I. DIE GESCHICHTE SÜDAFRIKAS – EIN ABRISS	5
II. RECHTSQUELLEN	18
C DER VERTRAG IN SÜDAFRIKA – ENTSTEHUNGSPROZESS & MÄNGELBEHAFTETE KONSTELLATIONEN.....	29
I. DIE EXISTIERENDEN KONZEPTE UND THEORIEN IM ÜBERBLICK.....	29
1. Die Willenstheorie (<i>will theory</i>).....	30
2. Die Erklärungstheorie (<i>declaration theory</i>) und die Vertrauens- theorie (<i>reliance theory</i>)	32
2.1. <i>Declaration theory</i>	32
2.2. <i>Reliance theory</i>	35
3. Zwischenbetrachtung	36
4. Zwei weitere Institute: die <i>culpa in contrahendo</i> und die <i>estoppel (by representation)</i>	37
5. <i>Iusta causa (redelijke oorzaak)</i> und <i>valuable consideration</i>	37
5.1. Die <i>valuable consideration</i>	38
5.2. Die <i>iusta causa (redelijke oorzaak)</i>	40
5.3. Der Konflikt: von <i>Alexander v Perry</i> (1874) bis <i>Conradie v</i> <i>Rossouw</i> (1919).....	42
5.4. Die <i>iusta causa</i> heute (entbehrlich, aber nicht abgeschafft).....	48
II. DIE VERTRAGSENTSTEHUNG (<i>FORMATION OF CONTRACTS</i>).....	54
1. Die <i>offer</i> - Charakteristik und Voraussetzungen.....	57
1.1. Der <i>animus contrahendi</i> und seine Bestimmbarkeit	58
1.2. Die Manifestation der <i>offer</i>	61
1.3. Vollständigkeit und Eindeutigkeit	62
1.4. Fallgruppen.....	63

1.4.1. Vertragsanbahnungsprozesse und deren Beurteilung (<i>Pitout v North Cape Livestock Co-operative Ltd</i>)	64
1.4.2. Willensbekundungen und Informationen (<i>statements of intention</i> und <i>statements of information</i>).....	68
1.4.3. Ausschreibungen (<i>calling for tenders</i>)	69
1.4.4. Werbung (<i>offers made to the public – invitatio ad offerendum</i>)	70
1.4.5. Auktionen (<i>auctions</i>) – zwei Varianten.....	73
1.5. Die Bindungswirkung der <i>offer</i>	74
1.5.1. Tod und Wegfall der Geschäftsfähigkeit.....	76
1.5.2. Die Annullierung der <i>offer</i> (<i>revocation</i>).....	77
1.5.3. Die Beseitigung der <i>offer</i> durch Zeitablauf – zwei Möglichkeiten.....	79
1.6. Der Entsprechungsgrundsatz (<i>in the terms of the offer</i>)	80
2. Die <i>acceptance</i> – Charakteristik und Voraussetzungen	80
2.1. Der Idealfall: die <i>acceptance</i> führt zum Vertrag.....	82
2.2. Die Zurückweisung der <i>offer</i> (<i>rejection</i>)	82
2.3. Das Gegenangebot (<i>counter-offer</i>) und die Probleme.....	83
2.4. Die verspätete <i>acceptance</i>	89
2.5. Die Manifestation der <i>acceptance</i> und ihre Beschränkung	90
2.6. Das Schweigen und seine Einordnung.....	92
3. Die Bestimmung des Vertragsschlusses (<i>communication</i>).....	96
3.1. Die Parteien sind anwesend (<i>inter praesentes</i>)	97
3.2. Die Parteien sind abwesend (<i>inter absentes</i>)	98
3.2.1. Der Vertragsschluss via Post: die <i>expedition theory</i> und ihre Probleme	100
3.2.2. Zwischenbetrachtung	109
3.2.3. Telefon - der lange Weg zum richtigen Ergebnis.....	110
3.2.4. Der Electronic Communications and Transactions Act No 25 (ECTA)	112
4. Das Kriterium der <i>certainty</i> – Bedeutung und Probleme	118
4.1. Drei Konstellationen – Bestimmtheit und Bestimmbarkeit.....	121
4.1.1. Die <i>certainty</i> im eigentlichen Sinne	122
4.1.2. Die <i>certainty</i> im Sinne der (parteiunabhängigen) Bestimmbarkeit	123
4.1.3. Die Delegation von Leistungsbestimmungsrechten auf die Vertragsparteien – ein “vererbtes“ Problem und die Lösungsansätze.....	126
III. DIE ABWEICHUNGEN VOM IDEALFALL: <i>ERROR, MISREPRESENTATION, DURESS</i> UND <i>UNDUE INFLUENCE</i>	135
1. Der Irrtum (<i>error</i> bzw. <i>mistake</i>) – allgemeine Voraussetzungen	136

1.1.	Die bestehenden Lösungsansätze und ihr Verhältnis zueinander	140
1.1.1.	Die <i>declaration theory</i> – kein eigenständiger Lösungsansatz	140
1.1.2.	Vertrauensschutz: <i>estoppel</i> , <i>quasi mutual assent</i> und <i>reliance theory</i> – ein Gemengenlage.....	141
1.1.3.	Der <i>iustus error approach</i>	146
1.2.	<i>Reliance theory</i> vs. <i>iustus error approach</i> – eine Lösung (?)	150
1.3.	Erklärungen unter geheimen Vorbehalt (<i>mental reservation</i>) ..	157
1.4.	Scheingeschäfte (<i>simulated contracts</i>) und Parteivorstellungen über rechtliche Einordnungen	157
1.5.	Die <i>caveat subscriptor</i> -Regel und die `ticket cases` – drei Entscheidungen des Supreme Court of Appeal.....	159
1.5.1.	Die <i>caveat subscriptor</i> -Regel	159
1.5.2.	Die `ticket cases`	170
1.5.3.	Drei Entscheidungen des Supreme Court of Appeal – eine Darstellung	178
1.5.3.1.	<i>Africa Solar (Pty) Ltd v Divwatt (Pty) Ltd</i>	179
1.5.3.2.	<i>Cape Group Construction (Pty) Ltd t/a Forbes Waterproofing v The Government of the United Kingdom</i>	188
1.5.3.3.	<i>Brink v Humphries & Jewell (Pty) Ltd</i>	194
2.	Die unzulässige Parteibeeinflussung – drei Rechtsinstitute (<i>improper means</i>).....	204
2.1.	Das Institut der <i>misrepresentation</i>	206
2.1.1.	Zwei kaum zu trennende Kriterien: <i>materiality</i> und <i>inducement</i>	208
2.1.1.1.	Die “Intelligenzfrage“ – ein weiterer Prüfungspunkt (?)	214
2.1.2.	Das Schweigen (<i>silence</i>).....	217
2.1.2.1.	Die Offenbarungspflicht (<i>duty to disclose</i>).....	219
2.1.2.2.	<i>Uberrime fidei</i> ; <i>bonae fidei</i> ; <i>involuntary reliance</i> – eine Entwicklung.....	220
2.1.3.	Die beiden Qualifikationen: <i>negligent</i> und <i>fraudulent</i> <i>misrepresentation</i>	225
2.1.3.1.	<i>Negligent misrepresentation</i>	225
2.1.3.2.	<i>Fraudulent misrepresentation</i>	226
2.1.4.	Das (Ver)schweigen mit unterschiedlicher Intensität (<i>fraudulent</i> und <i>negligent non-disclosure</i>)	229
2.1.4.1.	<i>Fraudulent non-disclosure</i>	229
2.1.4.2.	<i>Negligent non-disclosure</i>	230

2.1.5. Die Rechtsfolgen (<i>remedies</i>).....	233
2.1.5.1. Nichtigkeit oder Anfechtbarkeit (<i>void ab initio</i> vs. <i>voidable</i>)	233
2.1.5.2. Die <i>damages</i> – begrenzte Klarheit	241
a) Die <i>fraudulent misrepresentation</i> – ein klarer Fall.....	243
b) Die <i>negligent misrepresentation</i> - ein (wieder) unklarer Fall – ein Gang durch die Entscheidungen	244
c) Die <i>simple misrepresentation</i> – ein klarer Fall.....	267
2.2. Drohung (<i>duress</i>) und unzulässige Beeinflussung (<i>undue influence</i>)	267
2.2.1. Die Drohung (<i>metus / duress</i>)	268
2.2.1.1. Römisches und römisch-holländisches Recht.....	268
2.2.1.2. Die aktuelle Rechtslage – fünf `elements` und ihre Behandlung	271
a) <i>Actual violence or reasonable fear</i>	272
b) <i>The fear must be caused by the threat of some considerable evil to the party or his family</i>	275
c) <i>It must be a threat of imminent or inevitable evil</i>	280
d) <i>The threat or intimidation must be contra bonos mores</i>	282
da) <i>duress of goods & economic duress</i> – eine gesonderte Betrachtung	289
e) <i>The moral pressure used must have caused damage</i>	302
2.2.1.3. Die Rechtsfolgen der <i>duress</i>	304
2.2.2. Die unzulässige Beeinflussung (<i>undue influence</i>)	307
3. Ein zweifelhafter Gesamtansatz (<i>consensus obtained by improper means</i>).....	313
D WERTUNGSFRAGEN & VERFASSUNG (<i>LEGALITY, PUBLIC POLICY, GOOD FAITH</i> UND DIE <i>BILL OF RIGHTS</i>).....	319
I. <i>LEGALITY</i> (EIN WEITER BEGRIFF).....	319
II. DIE VERFASSUNG UND IHRE WIRKUNG IN VERTRAGLICHEN KONTEXTEN	325
E SCHLUSSBEMERKUNGEN	339
I. EIN BLICK AUF DAS SYSTEM – ALLGEMEINE BEOBACHTUNGEN.....	339

II. DIE IRRTUMSPROBLEMATIK – KONKRETE KRITIK.....	347
III. WERTUNGSFRAGEN – GEHEMMTER “FORTSCHRITT“	350
IV. GEDANKEN ZUR KODIFIKATION.....	354
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS.....	365
LITERATURVERZEICHNIS.....	369
ENTSCHEIDUNGSREGISTER.....	385