

Deutsche Übersetzung des Schreibens der Kanzlei
vom 22.01.2017



HART DAVID CARSON, LLP

380 WEST BUTTERFIELD ROAD | SUITE 325 | ELMHURST, IL 60126

HART DAVID CARSON LLP | WWW.HARTDAVIDCARSON.COM

T +1.630.395.9496 | F +1.630.395.9451

JONATHAN D. HERPY SR.
SHAREHOLDER

E. JDAVID@HARTDAVIDCARSON.COM

O. +1.630.395.9496

F. +1.630.395.9451

JONATHAN D. HERPY SR.

PER E-MAIL
USI-TECH GmbH
Attn: Horst Jicha

RE: Hart David Carson LLP | USI-TECH - Nordamerika / Exit / Regulatory/Marketing Case No. N/A

Mr. Jicha,

In unseren Gesprächen hat USI-Tech Limited ("USI") unsere Kanzlei gebeten, das vorliegende Memorandum zu entwerfen, in dem der aktuelle Stand der USI in den Vereinigten Staaten, die Probleme, die sich derzeit auf die Geschäftsentwicklung in den Vereinigten Staaten auswirken, und das Hauptanliegen hinsichtlich der zukünftigen Beteiligung und des Geschäfts in den Vereinigten Staaten dargelegt wird.

Wie Sie wissen, ist USI aktiv an laufenden regulatorischen Angelegenheiten in den folgenden Staaten beteiligt: Minnesota, Washington, Texas und Hawaii. Der Rechtsbeistand von unserer Kanzlei HDC arbeitet aktiv mit jedem der oben genannten Staaten zusammen und arbeitet daran, die Hauptproblematik zu identifizieren, das Problem entsprechend zu lösen und alle erforderlichen staatsbasierten Qualifikationen und/oder Zulassungen zu erlangen.

Es kann ohne Zweifel festgestellt werden, dass der primäre Einwand, der von jedem Staat vorgebracht wird, sich um die Marketing-Techniken dreht, die von USI-Mitgliedern eingesetzt werden, wenn sie öffentliche Demonstrationen durchführen und/oder USI über das Internet via Video oder Blog vermarkten.

Darüber hinaus scheint es eine weit verbreitete Haltung unter den verschiedenen Staaten zu sein, dass USI für die Marketing-Techniken der USI-Mitglieder in den USA und Kanada einen Weg zur vollen regulatorischen Akzeptanz entwickeln könnte, ohne dass es zu großen Problemen kommt.

Dies vorausgeschickt, bleibt die Frage der Regulierung und Überwachung der Marketingtechniken der USI-Mitglieder offen, die vor jeder Überlegung über den Wiedereintritt in den US-Markt geklärt werden muss. Ich würde empfehlen, dass USI ein System der internen Regulierung und des Überprüfungsprozesses einsetzt, das speziell auf die Überprüfung von vorgeschlagenen Marketing-Skripten, Marketing-/Verkaufsmaterialien und USI-Unternehmensdokumenten ausgerichtet ist.

Zweitens bleibt die Frage der Überprüfung, Prüfung und Beaufsichtigung von Konten in Nordamerika ein beständig schwieriges Thema. Aus den von unserer Firma beobachteten Statistiken und Zahlen geht hervor, dass das nordamerikaspezifische USI-System eine übermäßige Anzahl von automatisch generierten und/oder gefälschten Konten erfahren hat.

Darüber hinaus scheinen die für diese Konten spezifischen Rückkäufe von BTC-Paketen eine derzeit unregulierte Angelegenheit zu sein, die zu einem (aktuell potentiellen) Verlust von USI-Mitteln geführt hat.

Auch hier scheint es sich lediglich um Mitglieder zu handeln, die die interne Netzwerkfunktionalität von USI ausnutzen, um doppelte Konten zu erstellen, und bei der Erstellung diese Konten (und andere, die von demselben Mitglied gehalten werden) zu nutzen, um BTC-Paket-Rückkäufe mit unbegrenzter Geschwindigkeit durchzuführen.

Aus den von unserer Firma beobachteten Statistiken und Zahlen geht hervor, dass die Hauptschuldigen in Nordamerika auftreten.

In diesem Sinne empfehlen wir, dass USI - noch einmal - ein System interner Netzwerküberprüfungen und -balancen einsetzt, das zusätzliche und/oder erhöhte "Know-Your-Customer" (KYC) (Kenne Deinen Kunden) Verpflichtungen sowie strenge Richtlinien erfordert, die bei Verstößen zu einem vorübergehenden oder dauerhaften Ausschluss führen.

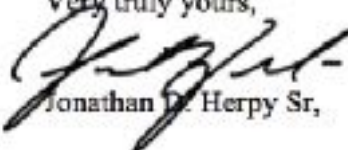
Ich möchte nochmals darauf hinweisen, dass diese Maßnahmen vor jeder Überlegung, den Wiedereintritt in den nordamerikanischen Markt in Betracht zu ziehen, ergriffen werden sollten. Solange das USI-Backoffice nicht die Legitimität jedes nordamerikanischen Kontos feststellen und eine interne Prüfung der Rückkäufe von BTC-Paketen durchführen kann, sollte die Berücksichtigung der Auszahlungen für die Endabrechnung mit Vorsicht behandelt werden.

Lassen Sie uns abschließend klarstellen, dass wir weiterhin mit jeder einzelnen staatlichen Regulierungsbehörde und/oder Handelsabteilung interagieren und kommunizieren, um sicherzustellen, dass USI innerhalb des Gesetzes verbleibt oder aktiv bestrebt ist, sein Verhalten zur Förderung der Einhaltung zu ändern.

Vor diesem Hintergrund, aber für die Verschärfung der internen Regulierungsverfahren, die den Mitgliedern auferlegt werden, werden die Kämpfe von USI innerhalb Nordamerikas ständig von einer weniger als optimalen Position aus geführt.

Natürlich stehe ich zur Verfügung, um alle laufenden rechtlichen Bedenken in Bezug auf die oben genannten Punkte auszuräumen, und freue mich darauf, USI in absehbarer Zeit wieder in Nordamerika zu sehen.

Mit freundlichen Grüßen, Jonathan D. Herpy Sr,

Very truly yours,

Jonathan D. Herpy Sr,