

UPS GIBT DIE ERGEBNISSE DES ZWEITEN QUARTALS 2020 BEKANNT

- **Konsolidiertes durchschnittliches Volumen des Tagesgeschäfts verzeichnet mit 20,9 Prozent Rekordwachstum**
- **Dilutierter Gewinn pro Aktie für das zweite Quartal 2020 erhöht sich um 4,6 Prozent auf 2,03 USD; bereinigter* dilutierter Gewinn pro Aktie steigt um 8,7 Prozent auf 2,13 USD**
- **Die Barmittel aus dem operativen Geschäft im laufenden Geschäftsjahr betragen 5,9 Milliarden USD, der bereinigte freie Cashflow liegt bei 3,9 Milliarden USD**

ATLANTA, 30. Juli 2020 – UPS (NYSE:UPS) gab heute einen konsolidierten Umsatz von 20,5 Milliarden USD im zweiten Quartal 2020 bekannt. Das ist ein Plus von 13,4 Prozent gegenüber dem zweiten Quartal 2019. Der Nettogewinn für das Quartal belief sich auf 1,8 Milliarden USD; der bereinigte Nettogewinn betrug 1,9 Milliarden USD und lag damit 8,8 Prozent über dem Vergleichszeitraum im Vorjahr. Der Betriebsgewinn belief sich auf 2,2 Milliarden USD, der bereinigte Betriebsgewinn belief sich auf 2,3 Milliarden USD, was einer Steigerung um 7,4 Prozent gegenüber dem zweiten Quartal 2019 entspricht.

Das Unternehmen erzielte einen dilutierten Gewinn pro Aktie von 2,03 USD beziehungsweise einen bereinigten dilutierten Gewinn pro Aktie in Höhe von 2,13 USD, was einem Anstieg um 8,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. GAAP-Ergebnisse umfassten einen transformationsbezogenen Aufwand vor Steuern in Höhe von 112 Millionen USD beziehungsweise 0,10 USD pro Aktie. Im Vorjahreszeitraum enthielten die GAAP-Ergebnisse einen transformationsbezogenen Aufwand vor Steuern von 21 Millionen USD oder 0,02 USD pro Aktie.

„Unsere Ergebnisse waren besser als erwartet. Dazu trugen zum Teil die Entwicklungen auf der Nachfrageseite im Zuge der Pandemie bei, einschließlich eines Anstiegs des Privatkundengeschäfts, medizinischer Zustellungen im Zusammenhang mit COVID-19 und einer starken Outbound-Nachfrage aus Asien“, sagt Carol Tomé, Chief Executive Officer von UPS. „UPSer halten die Welt in diesen schwierigen Zeiten am Laufen und setzen sich für unsere Kunden, die Gemeinden, in denen wir zustellen, und füreinander ein. Ich möchte unserem Team für diese harte Arbeit und das herausragende Engagement danken.“

US-Paketgeschäft

	2Q 2020	bereinigt 2Q 2020	2Q 2019	bereinigt 2Q 2019
Umsatz	13.074 Mio. \$		11.150 Mio. \$	
Betriebsgewinn	1.182 Mio. \$	1.215 Mio. \$	1.208 Mio. \$	1.226 Mio. \$

- Das durchschnittliche Volumen des Tagesgeschäfts erhöhte sich um 22,8 Prozent auf 21,1 Millionen Pakete pro Tag
- Die Nachfrage nach privaten Zustellungen stieg im Berichtszeitraum und ließ die B2C-Zustellungen um 65,2 Prozent wachsen
- Die Gewinnspanne betrug 9,0 Prozent; die bereinigte Gewinnmarge belief sich auf 9,3 Prozent

* „Bereinigte“ Beträge sind Non-GAAP-Finanzgrößen. Eine Diskussion über Non-GAAP-Finanzkennziffern, einschließlich eines Abgleichs mit der am stärksten korrelierenden GAAP-Größe, finden Sie im Anhang zu dieser Presseinformation.

Internationales Paketgeschäft

	2Q 2020	bereinigt 2Q 2020	2Q 2019	bereinigt 2Q 2019
Umsatz	3.705 Mio. \$		3.505 Mio. \$	
Betriebsgewinn	771 Mio. \$	842 Mio. \$	663 Mio. \$	665 Mio. \$

- Starke Outbound-Nachfrage aus Asien und ein Anstieg des grenzüberschreitenden E-Commerce in Europa trugen dazu bei, dass sich das durchschnittliche Volumen des Tagesgeschäfts um 9,8 Prozent erhöhte
- Die Gewinnspanne betrug 20,8 Prozent; die bereinigte Gewinnmarge belief sich auf 22,7 Prozent

Geschäftsbereich Supply Chain und Fracht

	2Q 2020	bereinigt 2Q 2020	2Q 2019	bereinigt 2Q 2019
Umsatz	3.680 Mio. \$		3.393 Mio. \$	
Betriebsgewinn	259 Mio. \$	267 Mio. \$	272 Mio. \$	273 Mio. \$

- Der Umsatz stieg um 8,5 Prozent. Dazu trug eine erhöhte Outbound-Nachfrage aus Asien nach Luftfracht bei, der teilweise Nachfrageeinbußen zu Beginn des Quartals in den Bereichen Stückgut und Vermittlung von Lkw-Ladungen gegenüberstanden
- Die Gewinnspanne betrug 7,0 Prozent; die bereinigte Gewinnmarge belief sich auf 7,3 Prozent

Ausblick

Angesichts der Unsicherheiten, wann und wie schnell sich die Wirtschaft erholt, veröffentlicht UPS keine Prognosen für den Umsatz oder den dilutierten Gewinn pro Aktie. Das Unternehmen ist derzeit nicht in der Lage, das Ausmaß der geschäftlichen Auswirkungen oder die Dauer der Coronavirus-Pandemie vorherzusagen oder zuverlässige Schätzungen bezüglich der Betriebsleistung von UPS in den kommenden Quartalen abzugeben.

„Dank der Größe und Flexibilität unseres globalen integrierten Netzwerks haben wir die betrieblichen Herausforderungen im Berichtsquartal erfolgreich bewältigt. Wir konzentrieren uns jetzt auf Effizienz und Ertragsqualität, um die Gewinnmargen in den USA langfristig zu verbessern“, sagt Brian Newman, Chief Financial Officer von UPS. „Wir verfügen weiter über eine solide Liquiditätslage und einen hohen Barmittelbestand, sodass wir in dieser Zeit beispielloser wirtschaftlicher Störungen in der Lage sind, in die Bereitstellung von Leistungsfähigkeiten investieren können.“

Kontakt:

UPS Media Relations: +1 404-828-7123 oder pr@ups.com

UPS Investor Relations: +1 404-828-6059 (Option 2) oder investor@ups.com

###

Über UPS

UPS (NYSE: UPS) ist ein weltweit führendes Logistikunternehmen, das umfassende Lösungen für den Paket- und Frachttransport, die Förderung des internationalen Handels und den Einsatz modernster Technologie anbietet, damit die Geschäftswelt effizienter arbeiten kann. UPS hat seinen Hauptsitz in Atlanta, USA, und bietet seine Dienstleistungen in über 220 Ländern und Gebieten an. Neben anderen renommierten Auszeichnungen wurde UPS unter anderem vom Newsweek-Magazin als Unternehmen mit dem [besten Kundenservice in Amerika](#) im Bereich für Versand- und Zustelldienste ausgezeichnet; von Forbes als [wertvollste Marke im Transportwesen](#); und erzielt Top-Platzierungen auf der [JUST 100](#)-Liste für soziale Verantwortung, dem Dow Jones Sustainability World Index und dem Harris Poll Reputation Quotient. Weitere Informationen zum Unternehmen gibt es unter [ups.com](https://www.ups.com) oder pressroom.ups.com, den Unternehmensblog finden Sie unter ups.com/longitudes. Den neuen UPS Nachhaltigkeits-eNewsletter, UPS® Horizons, finden Sie unter ups.com/sustainabilitynewsletter. Um UPS Nachrichten direkt zu erhalten, folgen Sie [@UPS_News](#) auf Twitter.

Forward-Looking Statements

This release, our Annual Report on Form 10-K for the year ended December 31, 2019 and our other filings with the Securities and Exchange Commission contain and refer to “forward-looking statements” within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Statements other than those of current or historical fact, and all statements accompanied by terms such as “believe,” “project,” “expect,” “estimate,” “assume,” “intend,” “anticipate,” “target,” “plan,” and variations thereof, and similar terms, are intended to be forward-looking statements. Forward-looking statements are made subject to the safe harbor provisions of the federal securities laws pursuant to Section 27A of the Securities Act of 1933 and Section 21E of the Securities Exchange Act of 1934.

From time to time, we also include forward-looking statements in other publicly disclosed materials. Such statements may relate to our intent, belief and current expectations about our strategic direction, prospects and future results, and give our current expectations or forecasts of future events; they do not relate strictly to historical or current facts. Management believes that these forward-looking statements are reasonable as and when made. However, caution should be taken not to place undue reliance on any forward-looking statements because such statements speak only as of the date when made.

Forward-looking statements are subject to certain risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from our historical experience, present expectations or anticipated results. These risks and uncertainties, many of which are outside of our control, include, but are not limited to: uncertainties related to the impact of the COVID-19 pandemic on our business and operations, financial condition, financial results and financial position, our customers and suppliers, and on the global economy; changes in general economic conditions, in the U.S. or internationally; significant competition on a local, regional, national and international basis; changes in our relationships with our significant customers; changes in the complex and stringent regulation in the U.S. and internationally (including tax laws and regulations); increased physical or data security requirements that may increase our costs of operations and reduce operating efficiencies; legal, regulatory or market responses to global climate change; results of negotiations and ratifications of labor contracts; strikes, work stoppages or slowdowns by our employees; the effects of changing prices of energy, including gasoline, diesel and jet fuel, and interruptions in supplies of these commodities; changes in exchange rates or interest rates; uncertainty from the expected discontinuance of LIBOR and transition to any other interest rate benchmark; our ability to maintain the image of our brand; breaches in data security; disruptions to the Internet or our technology infrastructure;

interruptions in or impacts on our business from natural or man-made events or disasters including terrorist attacks, epidemics or pandemics; our ability to accurately forecast our future capital investment needs; exposure to changing economic, political and social developments in international and emerging markets; changes in business strategy, government regulations, or economic or market conditions that may result in substantial impairment of our assets; increases in our expenses or funding obligations relating to employee health, retiree health and/or pension benefits; potential additional tax liabilities in the U.S. or internationally; the potential for various claims and litigation related to labor and employment, personal injury, property damage, business practices, environmental liability and other matters; our ability to realize the anticipated benefits from acquisitions, joint ventures or strategic alliances; our ability to realize the anticipated benefits from our transformation initiatives; cyclical and seasonal fluctuations in our operating results; our ability to manage insurance and claims expenses; and other risks discussed in our filings with the Securities and Exchange Commission from time to time, including our Annual Report on Form 10-K for the year ended December 31, 2019, our Quarterly Report on Form 10-Q for the quarter ended March 31, 2020 and subsequently filed reports. You should consider the limitations on, and risks associated with, forward-looking statements and not unduly rely on the accuracy of information contained in such forward-looking statements. We do not undertake any obligation to update forward-looking statements to reflect events, circumstances, changes in expectations, or the occurrence of unanticipated events after the date of those statements, except as required by law.

Reconciliation of GAAP and non-GAAP Financial Measures

We supplement the reporting of our financial information determined under generally accepted accounting principles ("GAAP") with certain non-GAAP financial measures, including "adjusted" compensation and benefits, operating profit, operating margin, other income (expense), income before income taxes, income tax expense, effective tax rate, net income and earnings per share. We also supplement the reporting of revenue, revenue per piece and operating profit with non-GAAP measures that exclude the period-over-period impact of foreign currency exchange rate changes and hedging activities. Additionally, we periodically disclose free cash flow, free cash flow excluding discretionary pension contributions, and capital expenditures including principal repayments of capital lease obligations. The equivalent measures determined in accordance with GAAP are also referred to as "reported" or "unadjusted."

We believe that these non-GAAP measures provide additional meaningful information to assist users of our financial statements in understanding our financial results and cash flows and assessing our ongoing performance, because they exclude items that may not be indicative of, or are unrelated to, our underlying operations and may provide a useful baseline for analyzing trends in our underlying businesses. These non-GAAP measures are used internally by management for business unit operating performance analysis, business unit resource allocation and in connection with incentive compensation award determinations.

Costs Related to Restructuring Programs; Transformation Strategy Costs

Non-GAAP operating profit, operating margin, pre-tax income, net income and earnings per share exclude the impact of costs related to restructuring programs, including Transformation strategy costs. We believe this provides a useful comparison of year-to-year financial performance without considering the short-term impact of restructuring costs.

Impact of Changes in Foreign Currency Exchange Rates and Hedging Activities

Currency-neutral revenue, revenue per piece and operating profit are calculated by dividing current period reported U.S. dollar revenue, revenue per piece and operating profit by the current period average exchange rates to derive current period local currency revenue, revenue

per piece and operating profit. The derived amounts are then multiplied by the average foreign exchange rates used to translate the comparable results for each month in the prior year period (including the period over period impact of foreign currency hedging activities). The difference between the current period reported U.S. dollar revenue, revenue per piece and operating profit and the derived current period U.S. dollar revenue, revenue per piece and operating profit is the period over period impact of currency fluctuations.

Impact of Changes in Pension Discount Rates

Non-GAAP pension discount rate-neutral operating profit excludes the period over period impact of discount rate changes on pension service cost. Effective January 1, 2020, we began evaluating our segments using pension discount rate-neutral operating profit in addition to our current segment operating profit measure.

Pension discount rate-neutral operating profit is calculated by discounting the value of benefits attributable to employee service in the current period utilizing the prior year discount rate applicable to each of our company-sponsored defined benefit plans. The difference between this derived amount and the current period reported service cost is the period over period impact of pension discount rate movements on operating profit.

Free Cash Flow and Adjusted Capital Expenditures

We believe free cash flow, free cash flow excluding discretionary pension contributions and free cash flow adjusted for principal repayments of finance lease obligations are important indicators of how much cash is generated by regular business operations and we use them as a measure of incremental cash available to invest in our business, meet our debt obligations and return cash to shareowners. Additionally, we believe that adjusting capital expenditures for principal repayments of finance lease obligations more appropriately reflects the overall cash that we have invested in capital assets. We calculate free cash flow as cash flows from operating activities less capital expenditures, proceeds from disposals of property, plant and equipment, and plus or minus the net changes in finance receivables and other investing activities. Free cash flow excluding discretionary pension contributions adds back any discretionary pension contributions made during the period.

Non-GAAP financial measures should be considered in addition to, and not as an alternative for, our reported results prepared in accordance with GAAP. Our non-GAAP financial information does not represent a comprehensive basis of accounting. Therefore, our non-GAAP financial information may not be comparable to similarly titled measures reported by other companies.