



Kontaktuppgifter:

MyLoppis AB

Erik Johnsson

E-post: erik@myloppis.se

Webb: www.myloppis.se

Datum:

2025-10-01

Community Tech för föreningslivet – MyLoppis backas av miljoninvestering

Det svenska Community Tech-bolaget MyLoppis tog i år in en pre-seed-investering i miljonklassen och rullar nu ut en digital köp- och säljtjänst som ger föreningar löpande intäkter via hållbar återbrukshandel. Privatpersoner säljer sina saker vidare – samtidigt som en del av varje obunden prenumeration går till den förening eller det lag man vill stötta.

All försäljning tillfaller användaren själv. Inga mellanhänder, inga dolda avgifter – bara en rak och transparent affärsmodell.

MyLoppis har redan visat att tjänsten fungerar med månatliga utbetalningar till såväl elit- som breddidrottsföreningar. Nu växlar bolaget upp med ett utökat fokus – intresset växer snabbt, även bland natur- och friluftsföreningar.

– Vi vill skapa nästa generations föreningsstöd. En modell som är hållbar, digital, enkel och känns rätt i hjärtat. Många föreningsengagerade är trötta på att sälja saker eller administrera lotterier. Det här är ett sätt att både göra gott och förenkla, säger Erik Johnsson, grundare av MyLoppis.

Över fem miljoner svenskar är medlemmar i någon form av ideell förening, samtidigt som begagnathandeln växer snabbt. Nästan sex miljoner svenskar säljer idag saker online – varav fyra av fem är barnfamiljer. MyLoppis kopplar samman dessa trender till en lösning där föreningslivet får en ny, återkommande intäktsmodell utan krav på logistik, försäljning eller tidspress.

Genom en enkel och obunden prenumeration får användaren tillgång till plattformen och kan sälja begagnade saker. Att bläddra bland annonser och köpa saker är öppet för alla – och med en kostnadsfri registrering kan köpare enkelt komma i kontakt med säljare.



Till skillnad från andra köp- och säljtjänster är MyLoppis byggt med föreningslivet i centrum. Varje användare bidrar automatiskt till sin valda förening eller lag – samtidigt som man får tillgång till en enkel och trygg handelsplats för begagnade prylar. Den förening eller det lag användaren valt får en direkt månatlig utbetalning – vilket ger en stabil och återkommande inkomst utan extra administration eller försäljningsinsatser.

– Jag har levt hela mitt liv nära föreningslivet. Men med åren har jag tröttnat på att sälja överprisade produkter och se tveksamma intäktsmodeller riktas mot barn och familjer. Nu vill vi skapa ett stöd som känns rätt i hjärtat och levererar värde i vardagen, säger Erik Johnsson.

Genom att kombinera hållbar konsumtion, återkommande föreningsintäkter och digital tillgänglighet, positionerar sig MyLoppis som ett av Sveriges mest intressanta Community Tech-drivna impactbolag. Med en plattform och affärsmodell utvecklad för skalbarhet är MyLoppis väl positionerat för framtiden – men dagens fokus är glasklart: att leverera maximal nytta till svenska föreningar.

– Vi är ett impactbolag i grunden. Varje krona som rör sig genom vår plattform skapar värde på flera nivåer – för individen, föreningen och klimatet. Det är ingen sidonytta, det är hela affärsidén, avslutar Erik Johnsson.

Plattformen är nu lanserad i Sverige och efter bara två dagar började det ticka in prenumeranter – och under hösten lanserar flera föreningar MyLoppis i sina egna kanaler.

Samtidigt har plattformen redan börjat generera intäkter till föreningar som MyLoppis inte haft kontakt med – tack vare supportrar och medlemmar som själva valt att börja stötta.

För mer information, bilder eller intervjufrågningar:

Erik Johnsson

Grundare, MyLoppis AB

Tfn: +46 (0)70 662 55 73

E-post: erik@myloppis.se

Webb: www.myloppis.se